



Risk List

САС - ИП - СА

АВТОРЫ ДОКУМЕНТА
КСЕНИЯ КАМЫШАНСКАЯ
ЕВГЕНИЙ ГУРИН
ПАВЕЛ ЕФАРИНОВ

Список рисков

1. Introduction (Введение)

1.1 Purpose (Назначение)

Целью данного документа является составление детального описания рисков продукта САС-ИП-СА. Он описывает риски производства системы, способы их избежания, а также возможные решения после их наступления.

1.2 Scope (Область применения)

Данный документ относится к проекту “Производство передвижных бань в Княжестве Новгородском”, разрабатываемого командой из студентов ИТМО. Проект автоматизирует производственный процесс бань, включающий в себя создание каркаса, взаимодействие с подрядчиками, установку оборудования. Документ создан для будущих инвесторов проекта и разработчиков.

1.3 Definitions, Acronyms, and Abbreviations (Определения и аббревиатуры)

СУКН - Самоходная Установка на Курьих Ножках

КУСЬ - Контрольная Управляемая Ступа

ВТУС – Высоко-Технологичный Утепленный Сруб

СРУК - Сруб Утеплённый, Комбинированный

ПРОЗА - процесс зачарования аппаратуры

БРАК - Банный Распаривательный Аппаратный Комплекс

СаБаКо - Самоходный Банный Комплекс

САС-ИП-СА – Система автоматизации сборки и производства СаБаКо

1.4 References (Ссылки)

Лекции Клименкова С.В.

UML 2 and the Unified Process

Сказка Царевна Лягушка

Гуси Лебеди

Фольклор с участием Бабы Яги

2. Риски

шанс наступления риска	Степень влияния			
	Низкая - 1	Умеренная - 2	Средняя - 3	Высокая - 4
Низкая - 1	1	2	3	4
Умеренная - 2	2	4	6	8
Средняя - 3	3	6	9	12
Высокая - 4	4	8	12	16

1. Неточные оценки времени выполнения задач

1.2. Вероятность появления и серьезность:

- 1.2.1. Шанс появления - Умеренная
- 1.2.2. Степень влияния - Высокая
- 1.2.3. Оценка риска - 8

1.3. Описание

- 1.3.1. Абстрактное описание задач может привести к неверным оценкам времени, которое необходимо потратить на разработку.

1.4. Влияние

- 1.4.1. Задержка разработки
- 1.4.2. Наложение сроков выполнения задач
- 1.4.3. Ухудшение отношений с заказчиком
- 1.4.4. Сложные отношения в команде

1.5. Признаки проявления

- 1.5.1. Появление более 15 просроченных задач
- 1.5.2. Плохо описанные задачи. Описание задачи считается плохим, если: отсутствует описание затрагиваемых компонентов системы, отсутствует декомпозиция задачи, отсутствует сценарий выполнения, нет критерия готовности задачи.
- 1.5.3. Еженедельные споры между архитекторами и разработчиками

1.6. Стратегия смягчения

- 1.6.1. Проводить ежедневные звонки и узнавать статусы задач
- 1.6.2. Проводить скрам покер для оценки задач
- 1.6.3. Контролировать, чтобы архитекторы описывали задачи подробно

1.7. Стратегия наступления

- 1.7.1. Предупредить заказчика о задержке
- 1.7.2. Нанять больше разработчиков
- 1.7.3. Отложить менее приоритетные задачи

2. Текучка кадров

2.2. Вероятность появления и серьезность

- 2.2.1. Шанс появления - умеренная
- 2.2.2. Степень влияния - умеренная
- 2.2.3. Оценка риска - 4

2.3. Описание

- 2.3.1. Частые увольнения сотрудников

2.4. Влияние

- 2.4.1. Ухудшение кодовой базы;
- 2.4.2. Отсутствие разработчиков, которые понимают всю систему;
- 2.4.3. Плохая мотивация сотрудников;
- 2.4.4. Дополнительные траты на обучение.

2.5. Признаки проявления

- 2.5.1. Сотрудники не работают в проекте более 6 месяцев;
- 2.5.2. Жалобы сотрудников. Более 6 жалоб в месяц.

2.6. Стратегия смягчения

- 2.6.1. Улучшение процессов в команде. Проведение опросов;
- 2.6.2. Проведение ретроспективы;
- 2.6.3. Улучшение условий работы.

2.7. Стратегия наступления

- 2.7.1. Выяснить причины ухода сотрудников
- 2.7.2. Предлагать повышение зарплаты сотрудникам, которые хотят уволиться.

3. Производство СаБаКо станет убыточным

3.2. Вероятность появления и серьезность

- 3.2.1. Шанс появления - умеренная
- 3.2.2. Степень влияния - высокая
- 3.2.3. Оценка риска - 6

3.3. Описание

- 3.3.1. Компания по производству СаБаКо начнет терпеть убытки

3.4. Влияние

- 3.4.1. Уменьшение финансирования продукта;
- 3.4.2. Заморозка проекта.

3.5. Признаки проявления

3.5.1. Задержка выплаты от заказчика более чем 30 дней

3.6. Стратегия смягчения

3.6.1. Накопить средства для обеспечения разработки на 2 месяца;

3.6.2. Продумать стратегии решения этой проблемы с заказчиком;

3.6.3. Предусмотреть в договоре выплату от заказчика в случае заморозки проекта.

3.7. Стратегия наступления

3.7.1. Найти нового заказчика

4. Бабы йоги не могут научиться пользоваться системой

4.2. Вероятность появления и серьезность

4.2.1. Шанс появления - умеренная

4.2.2. Степень влияния - умеренная

4.2.3. Оценка риска - 4

4.3. Описание

4.3.1. Бабы йоги не смогут быстро научиться пользоваться системой по причине своего возраста.

4.4. Влияние

4.4.1. Бабы йоги откажутся пользоваться САС-ИП-СА

4.4.2. Увеличит период внедрения системы

4.5. Признаки проявления

4.5.1. Еженедельные жалобы на систему от баб йог

4.6. Стратегия смягчения

4.6.1. Запись видео материалов для обучения

4.6.2. Подготовка кадров, которые будут первое время помогать пользоваться системой

4.7. Стратегия наступления

4.7.1. Провести семинары по обучению баб йог

4.7.2. Провести опрос среди пользователей и внести правки в систему

5. Система ухудшила показатели производства

5.2. Вероятность появления и серьезность

5.2.1. Шанс появления - умеренный

5.2.2. Степень влияния - средний

5.2.3. Оценка риска - 6

5.3. Описание

5.3.1. После внедрения системы показатели производительной сборки СаБаКо ухудшились

5.4. Влияние

5.4.1. Заказчик потребует деньги назад

5.4.2. Заказчик откажется от продукта

5.5. Признаки проявления

- 5.5.1. Аналитика производства покажет снижение производительности

5.6. Стратегия смягчения

- 5.6.1. Собирать описание требований к системе, интерфейсу
- 5.6.2. Написание подробной документации к системе
- 5.6.3. Предусмотреть отказ заказчика от системы в договоре

5.7. Стратегия наступления

- 5.7.1. Провести исследование использования продукта пользователями
- 5.7.2. Улучшить интерфейс системы
- 5.7.3. Провести обучающие семинары для всех пользователей
- 5.7.4. Попросить больше времени у заказчика для внедрения системы, поскольку пользователи еще не привыкли к ней

6. Развитие центрального водообеспечения

6.2. Вероятность появления и серьезность

- 6.2.1. Шанс появления - Низкий
- 6.2.2. Степень влияния - Высокий
- 6.2.3. Оценка риска - 4

6.3. Описание

- 6.3.1. В Новгородском княжестве провели центральное водообеспечение в каждую избу

6.4. Влияние

- 6.4.1. Уменьшение заказов СаБаКо
- 6.4.2. Уменьшение финансирования проекта

6.5. Признаки проявления

- 6.5.1. Старт создания инфраструктуры для водопровода

6.6. Стратегия смягчения

- 6.6.1. Заносить деньги в казну

6.7. Стратегия наступления

- 6.7.1. Уменьшить количество некритичных функций в системе для того чтобы уложиться в бюджет
- 6.7.2. Смириться и затянуть пояса

7. Леший запретил вырубать лес

7.2. Вероятность появления и серьезность

- 7.2.1. Шанс появления - низкий
- 7.2.2. Степень влияния - высокий
- 7.2.3. Оценка риска - 4

7.3. Описание

- 7.3.1. В результате потери расположения лешего, он в свою очередь запретил вырубать лес

7.4. Влияние

- 7.4.1. Потеря источников для создания сруба
- 7.4.2. Задержка заказов

7.4.3. Необходимость смены подрядчика

7.5. Признаки проявления

7.5.1. Ежемесячные ссоры с лесным

7.5.2. Отказ составления договора с подрядчиком

7.5.3. Срыв сроков производства срубов

7.6. Стратегия смягчения

7.6.1. Найти дополнительные источники древесины

7.6.2. Предусмотреть в продукте интеграцию с другими системами учета сруба

7.7. Стратегия наступления

7.7.1. Найти нового подрядчика

7.7.2. Произвести интеграцию с другими системами учета сруба

8. Низкая производительность системы

8.2. Вероятность появления и серьезность

8.2.1. Шанс появления - Средний

8.2.2. Степень влияния - Средний

8.2.3. Оценка риска - 6

8.3. Описание

8.3.1. Неудовлетворительное время ответа системы, долгая загрузка интерфейса.

8.4. Влияние

8.4.1. Задержки выполнения заявок

8.4.2. Потребуются много ресурсов для поддержания системы

8.5. Признаки проявления

8.5.1. Более 5 жалоб в неделю от пользователей на производительность системы

8.5.2. Время ответа системы на обновление заявки более 3 минуты

8.5.3. Время загрузки интерфейса более 1 минуты

8.6. Стратегия смягчения

8.6.1. Закладывать ресурсные ограничения во время проектирования архитектуры и разработки

8.7. Стратегия наступления

8.7.1. Произвести анализ системы

8.7.2. Произвести рефакторинг системы

8.7.3. Провести оптимизацию системы

9. Появление избушек на колесах

9.2. Вероятность появления и серьезность

- 9.2.1. Шанс появления - Средний
- 9.2.2. Степень влияния - Средний
- 9.2.3. Оценка риска - 6

9.3. Описание

- 9.3.1. Разработка изб с иными способами передвижения

9.4. Влияние

9.5. Признаки проявления

9.6. Стратегия смягчения

9.7. Стратегия наступления

10. Пропажа магии в Новгородском княжестве

10.2. Вероятность появления и серьезность

- 10.2.1. Шанс появления - низкая
- 10.2.2. Степень влияния - средняя
- 10.2.3. Оценка риска - 3

10.3. Описание

- 10.3.1. В Новгородском княжестве пропала магия

10.4. Влияние

- 10.4.1. Бабы йоги не смогу зачаровывать курьи ножки
- 10.4.2. Задержки выдачи заказов

10.5. Признаки проявления

- 10.5.1. Курьи ножки стали отваливаться от изб
- 10.5.2. Количество брака курьих ног выше 20%

10.6. Стратегия смягчения

- 10.6.1. Предусмотреть в системе иные способы зачарования курьих ног

10.7. Стратегия наступления

- 10.7.1. Вызов якутских шаманов
- 10.7.2. Внедрение техник якутских шаманов в систему САС-ИП-СА

11. Отказ компании по производству СаБаКо покупать продукт

11.2. Вероятность появления и серьезность

- 11.2.1. Шанс появления - Низкий
- 11.2.2. Степень влияния - Высокий
- 11.2.3. Оценка риска - 4

11.3. Описание

- 11.3.1. Заказчик по тем или иным причинам отказался от разработки и поставки продукта

11.4. Влияние

- 11.4.1. Приостановка проекта
- 11.4.2. Отсутствие финансирования

11.5. *Признаки проявления*

- 11.5.1. Задержки выплат более чем 30 дней

11.6. *Стратегия смягчения*

- 11.6.1. Накопить средства для обеспечения разработки на 5 месяцев;
- 11.6.2. Провести исследование рынка и найти возможных заказчиков
- 11.6.3. Предусмотреть в договоре выплату от заказчика в случае отказа.

11.7. *Стратегия наступления*

- 11.7.1. Найти нового заказчика