

# Záznam z diskuze dne 24.9.2020, téma "Nacenení projektu"

## 1. Redukce odhadů

- *Jak často se nacenení provedené experty snižuje z obchodních důvodů?*

Téměř vždycky u dodavatelských, u interních pokud nestačí rezervované zdroje. Je oborově závislé. Finta na principu „koše medu“: vložit nějakou viditelně blbou položku, ta bude rozporována a na ostatní položky už se nemusí dostat.

Řešení může být rozpočtování mezi dodávajícím oddělením a obchodem.

- *Jak váš management v průběhu projektu přihlíží k tomu, že bylo nacenení manažersky sníženo kvůli získání zakázky, když ekonomika projektu nevychází?*

Management se s tím musí popasovat v okamžiku, kdy se to prokáže

- *Jaké je u vás nejčastější schéma přípravy smlouvy? Například: smlouvu připravuje společně zákazník a dodavatel. Výchozí šablona je zákazníka.*

To popisuje uspořádání smlouvy se státem. Mobilní operátoři předpokládají, že dodavatel sám přijde se smlouvou, existuje rámcová smlouva.

## 2. Vliv rizik

- *Jak při přípravě nabídky a ceny vyhodnocujete rizika, jak je promítáte do ceny, a jak (pokud vůbec) se vám daří prosadit rezervu na rizika (ať již interní, nebo viditelnou zákazníkovi)?*
- *Zohledňujete v kalkulaci rizika projektu? V jakých položkách? Jak takové položky obhájíte?*

Risk budget je často součástí budgetu.

Obecně by ještě měla být rezerva.

- *Jak brát v úvahu riziko jako je pandemie při ocenění a přípravě smlouvy?*

Pandemie je vyšší moc, jakkoliv to tentokrát nebyla pro úsporu formálně uznána.

## 3. Odhady v agilitě

- *Rád bych zjistil, jaké má komunita zkušenosti s naceňováním a kontrahováním Agile projektů v prostředí, které ne vždy dostatečně chápe Agile principy? Typicky, zákazníci požadují Agile approach (je to cool), ale zároveň jsou jejich rigidní nákupní oddělení/strategie stále založené na Fixed Price/Fixed Scope kontraktech, které jsou s Agile přístupem těžko slučitelné (zkušenost s korporátními non-IT firmami, předpokládám, že v IT je to jiné).*
- *Jak smluvně ošetřujete agilní projekty?*
- *Jak nacenit sw podprojekt, který bude agilně veden, když celý projekt je FTFP?*

Použít hybridní metodiky.

Nahradiť agile prototypováním.

Nedopustit přesný popis scope.

## 4. Techniky

- *Jaké techniky a metody využíváte pro nacenění během inicializační fáze projektu?*

Dle metodiky pouze princip analogie (top-down).

- *Používáte pro nacenění nějakou standardní metodiku pro projekty softwarového vývoje jako CoCoMo nebo Function Points Analysis? Máte nějakého specialistu na oceňování? Má nějakou certifikaci?*

Existuje, ale žádný z účastníků nevyužil.

Pro malé projekty nedává smysl.

- *Jaká je u vás role projektového manažera při vlastním naceňování projektu? Účastní se aktivně? Může výsledek ovlivnit?*

Pouze je-li nabídky součástí projektu, tedy velké projekty.

U interních projektů to bývá jednou z gate při schválení projektů (součást tvorby BC).

Co firma to trochu jinak.

- *Jak nacenit projekt pro zákazníka že státní správy?*

Jako jinde, výsledná cena je dána obchodníkem.

Podobné jako pro korporace, ale velice se bojí, je třeba jiná komunikace.

- *Jak zafixovat zadání u vágního, obecného zadání? Pro upřesnění zadání je třeba analýza, do které zákazník nechce předem investovat. Tzn. "Řekněte mi kolik to bude stát, za kolik a kdy to bude, i když nevím co chci. To se upřesní v rámci projektu."*

Nejdřív zkusit jej zlomit na rozdělení na 2 fáze (analýza a realizace). Pak jinak jediné zvolit agile.