



## Как мы выбираем внутренние проекты: отсекающие ограничения и компромиссы

Серия «Избранные статьи блога команды ESTLAB.ru»  
2025-07-18

Речь сегодня пойдет именно о внутренних проектах — проектах на перспективу, без заказчика.

Положим, перед нами есть несколько перспективных проектов, могущих в будущем обеспечить наш взлет. Каким образом мы выбираем тот, который примем в работу?

**У каждого проекта есть следующие параметры:**

1. Нацеленность проекта. Кто будет первым покупателем, велика ли целевая аудитория, обладает ли целевая аудитория покупательной способностью.
2. Сложность. Можем ли мы приобрести нужные компетенции, чтобы реализовать проект?
3. Творческая интересность. Какие компетенции мы приобретем, даже если проект не будет доведен до конца?
4. Стоимость. Можем ли мы найти средства для реализации этого проекта?
5. Время. Как долго нам придется работать над проектом, прежде чем, мы предъявим миру MVP?

6.

Открытость системы. Может ли реализация проекта создать потом новые проекты в других отраслях?

7.

Потенциальный финансовый выхлоп.

### **В реальной жизни у каждого проекта есть отсекающее ограничение.**

Например, проект X привлекательнее по шести параметрам, чем остальные проекты, но стоимость делает его принципиально недоступным для нас. Стоимость будет отсекающим ограничением, из-за которого проект следует вычеркнуть из числа претендентов.

А проект Y проигрывает в части потенциального финансового выхлопа, но по всем иным параметрам нам нравится. Этот проект мы переложим в список компромиссных.

Когда мы рассмотрим таким образом всех претендентов, у нас сформируются три списка:

1. Остатки изначального списка – то, что выжило после отбраковки.
2. Компромиссный список.
3. Отсеченные проекты.

### **Какой проект мы выберем?**

Если в списке 1 что-то еще осталось, то, однозначно – вот оно!

В прозаическом случае мы выберем сразу два проекта из компромиссного списка: более наваристый + более быстрый.

### **Но в реальной жизни всегда есть "НО".**

В реальной жизни у нас могут неожиданно закончиться деньги. Дело в том, что инжиниринговый бизнес в России высокорискованный: государство шевельнет мизинчиком, моментально замрут \* инвесторы и заказчики, а мы оказываемся на голодном пайке - явление это регулярное, от него не всегда спасает даже работа с 2 – 3 заказчиками одновременно (даже из разных отраслей промышленности).

Зная об этом, мы непременно должны держать в голове параметр 3 (приобретаемые компетенции) - чем он "жирнее", тем лучше, чтобы у нас хоть что-то прибавилось в конце этого забега.

**PS**

\* Как-нибудь я напишу пост с перечислением всех рисков, с которыми сталкивается в России инжиниринговая компания – увы, он будет очень длинным.

**Ваш ESTLAB.ru**

**Инжиниринг - Наука - Технологии**

**Поиск путей в хаосе первичной информации**