

РЕГЛАМЕНТ ПРЕДПРОЕКТНЫХ РАБОТ В ESTLAB.ru

Версия 04.11.2025 г.
Является открытой информацией.
Опубликовано <https://estlab.ru/docs.html>

Предпроектные работы включают в себя:

- I. Сбор заявок.
- II. Анализ заявок.
- III. Подготовка проекта.
- IV. Заключение договора.

I. Заявка от заказчика

Все проекты начинаются с заявки заказчика. Даже если заявка сформулирована неявным или неформальным образом в виде потребности, которую было бы неплохо проанализировать.

Вопросы, которые должны быть освещены в первичной заявке:

1. Назначение оборудования.
2. Требуемая производительность.
3. Рекомендуемый режим работы.
4. Доступные энергоресурсы.
5. Доступное место.
6. Элементы технологического процесса.
7. Текущие способы реализации элементов технологического процесса.
8. Требуемая степень автоматизации технологических процессов.
9. Контроль выполнения технологических процессов.
10. Контроль качества изделий.

II. Анализ заявок

Анализ заявок является обязательным и важным этапом и включает в себя следующие процессы:

1. Открытие журнала работ по проекту

С первого дня начала нашей работы, необходимо тщательно протоколировать наши действия, действия заказчика, все рассмотренные гипотезы, их проверку, принимаемые решения, проведенные эксперименты и т.д.

Журнал не отменяет архива проекта, а служит для быстрого восстановления истории проекта.

2. Анализ первичной задачи, рисков и необходимых средств и ресурсов

Анализ первичной задачи должен дать ответы на следующие вопросы:

1. Как, примерно, задачу нужно решать?
2. Является ли эта задача посильной нам в части компетенций?
3. Достаточно ли у нас средств и ресурсов для выполнения задачи?
4. Какова степень ее новизны для нас? – смотри расчет новизны проекта.
5. Дает ли этот проект нам прибыль сейчас? потом?
6. Какие риски не выполнить проект / не получить прибыль?
7. Дает ли этот проект нам новые компетенции?
8. Выводит ли этот проект нас на новый рынок? Увеличивает долю на старом рынке?
9. Является этот проект жизненно необходимым? Для нас, для заказчика?
10. Будем ли мы продолжать делать то же самое в этом году? Через несколько лет?
11. Если проект неинтересен, то дает ли другой участник проекта нам компенсацию нашего участия в нем? Например, компетенциями, прибылью, получением другого интересного проекта? Каковы гарантии компенсаций?

3. Анализ заказчика

Необходимо собрать доступную информацию о заказчике, направлениях его деятельности, истории, культуре производства, отзывы сотрудников настоящих и бывших, отзывы его подрядчиков.

4. Цели проекта для нас

Имея информацию по п. 2. и 3., необходимо сформулировать цели проекта для нас:

1. Что мы должны получить в результате выполнения отдельных этапов проекта?
2. Что мы должны получить в результате выполнения всего проекта?
3. Что должно остаться у нас в случае досрочного прекращения проекта?

5. Цели проекта для заказчика

Необходимо четко сформулировать сформулировать цели проекта для заказчика:

1. Что и на каком этапе он получает?
2. Как это улучшает его производственные процессы?

III. Подготовка проекта

Подготовка проекта служит для минимизации риска неправильного расчета цены и сроков выполнения проектных работ

1. Детальное знакомство с командой заказчика

Необходимо пригласить команду заказчика на нашу территорию.

Выезд команды заказчика во главе с высшим руководством; степень открытости и подробности общения с инженерами заказчика в присутствии их высшего руководства – являются хорошим маркером серьезности его намерений работать именно с нами.

Кроме того, мы составим представление о компетенции сотрудников заказчика.

2. Изучение производства заказчика

Наш выезд на производство заказчика служит демонстрацией наших намерений решить задачу заказчика.

Кроме того, выезд позволяет нам оценить качество и стоимость оборудования заказчика, чтобы сделать ему предложение технических решений того же или более высокого класса.

3. Анализ серьезности намерений заказчика

По итогам общения, мы должны оценить серьезность намерений заказчика.

Практика показывает, что в 2/3 случаев первичный запрос делается для использования нас в качестве массовой в тендерных играх или заказчик не обладает необходимыми средствами, компетенция.

Еще 1/3 случаев приходится на ситуации, когда заказчик еще не готов реализовать проект, а просто изучает вопрос возможных цен на «когда-нибудь потом».

Только единицы, действительно, нам что-то закажут, а потому, мы не можем тратить свои ресурсы на каждую входящую заявку и, уж тем более, мы должны в качестве компенсации за потраченное время, к этому моменту приобрести дополнительные знания, контакты и информационное наполнение портфолио.

4. Разработка сметы и графика работ

К этому вопросу мы приступаем после положительного прохождения п. 1. – 3.

В обязательном порядке применяем расчет новизны проекта и учитываем все риски.

5. Разработка коммерческого предложения

На основе полученной ранее информации, делаем заказчику коммерческое предложение.

IV. Заключение договора

В зависимости от сложности и стоимости работ, мы можем выставить заказчику счет, счет-договор или заключать детально проработанный договор.

Ключевые вопросы при определении условий договора:

1. Четкая формулировка условий проведения работ и требований к результатам.
2. Расчет сметы и сроков работ.
3. Понимание вида гарантийных и послегарантийных обязательств.

Важно понимать, и донести это понимание до заказчика, что в области НИОКР невозможно детально просчитать цену и сроки выполнения всех работ.

Мы указываем в календарном графике к договору детально цены и сроки на глубину не более двух этапов, для всех последующих работ указываются рамочные значения цен и сроков.

Для каждого этапа работ прописываются не только необходимые результаты, но и перечень решаемых задач. При изменении перечня задач по мере выполнения работ, цена работ должна корректироваться.

Методика ценообразования

Ценообразование определяется следующими нашими документами:

1. Политика Исполнителя в ценообразовании при определении степени новизны при проведении НИР, НИОКР, ОКР (открытый документ).
2. Политика Исполнителя в ценообразовании при расчете общей цены работы (конфиденциальный документ).

Инженер С.П. Зотов