BAYES

5 Free Tips for a Contractor / Мердігерге арналған 5 тегін кеңес / 5 бесплатных советов Подрядчику

Your victory in the tender is just the beginning. A contract that seems profitable can turn into losses if you have not considered hidden risks. We offer 5 steps that will help you protect your interests and turn the project into real profit.

Тендердегі жеңісіңіз - бұл тек бастамасы. Егер сіз жасырын тәуекелдерді ескермесеңіз, тиімді болып көрінетін келісімшарт шығынға ұшыратуы мүмкін. Біз өз мүдделеріңізді қорғауға және жобаны нақты табысқа айналдыруға көмектесетін 5 қадамды ұсынамыз.

Ваша победа в тендере - это только начало. Контракт, который кажется выгодным, может обернуться убытками, если вы не учли скрытые риски. Мы предлагаем 5 шагов, которые помогут вам защитить свои интересы и превратить проект в реальную прибыль.

RFP audit before submission.

67% of commercial proposals are rejected due to errors or misunderstood conditions. A Request for Proposal (RFP) is the foundation of a tender, but it often contains traps: vague requirements, unrealistic deadlines, hidden volumes. Conduct an independent audit of your proposal before submission - this will increase your chances of winning and protect you

Өтінім бермес бұрын RFP аудиті.

Коммерциялық ұсыныстардың 67%-ы қателерге немесе дұрыс түсінілмеген шарттарға байланысты қабылданбайды. Request for Proposal (RFP) - бұл тендердің негізі, бірақ онда жиі тұзақтар жасырылады: бұлыңғыр талаптар, шындыққа жанаспайтын мерзімдер, жасырын көлемдер. Өтінім бермес бұрын коммерциялық ұсынысыңызға тәуелсіз

Аудит RFP до подачи.

67% ТКП отклоняются из-за ошибок или неправильно понятых условий. Request for Proposal (RFP) - это основа тендера, но часто в нём заложены ловушки: размытые требования, нереальные сроки, скрытые объёмы. Проведите независимый аудит ТКП до подачи - это повысит шансы на победу и убережёт от будущих споров.

from future disputes.

аудит жүргізіңіз - бұл жеңіске жету мүмкіндігін арттырады және болашақ даулардан сақтайды.

Action Plan (PEP) is not just for show.

A template Project Execution Plan (PEP) is useless, and sometimes harmful. On critical path sections, switch to Daily Reports - this will make the project manageable and transparent. Support your Project Manager in preparing a working plan that actually reduces the risks of failure. And remember: even the best PEP will not save you if it does not account for the areas of overlapping responsibility with the customer and subcontractors.

Іс-қимыл жоспары (PEP) - көзбояушылық үшін емес.

Үлгілік Project Execution Plan (PEP) пайдасыз, ал кейде тіпті зиянды. Критикалық жол учаскелерінде күнделікті есептерге (Daily Reports) көшіңіз - бұл жобаны басқаруға болатын және ашық етеді. Сәтсіздік қаупін нақты төмендететін жұмыс жоспарын дайындауда Project Manager-іңізді қолдаңыз. Есіңізде болсын: егер тапсырыс берушімен және қосалқы мердігерлермен жауапкершіліктің қиылысу аймақтары ескерілмесе, тіпті ең жақсы PEP сізді құтқармайды.

План действий (PEP) - не для галочки.

Шаблонный Project Execution Plan (PEP) бесполезен, а иногда и вреден. На участках критического пути переходите на ежедневные отчёты (Daily Reports) - это сделает проект управляемым и прозрачным. Поддерживайте своего Project Manager в подготовке рабочего плана, который реально снижает риски срывов. И помните: даже лучший PEP не спасёт, если в нём не учтены зоны пересечения ответственности с заказчиком и подрядчиками.

Quality Control (QA/QC) as a tool for receiving

Төлемдерді алу құралы ретінде сапаны бақылау

Контроль качества (QA/QC) как инструмент

payments.

Quality is the main measure of execution in EPC. But often the criteria and procedure for accepting work are vague, this leads to money sitting on the site for months and not reaching the contractor. Develop and approve procedures that account for mixed standards (API, ASME, GOST) and clearly define acceptance criteria. This will speed up the closing of acts and guarantee timely payments.

(QA/QC).

Сапа - EPC-тегі орындаудың басты өлшемі. Бірақ жұмыстарды қабылдау критерийлері мен рәсімі жиі бұлыңғыр болады, бұл ақшаның айлап сайтта жатуына және орындаушыға түспеуіне әкеледі. Аралас стандарттарды (API, ASME, МЕМСТ) ескеретін және қабылдау критерийлерін нақты бекітетін рәсімдерді әзірлеп, бекітіңіз. Бұл актілерді жабуды тездетеді және уақтылы төлемдерге кепілдік береді.

получения платежей.

Качество - главное мерило выполнения в EPC. Но часто критерии и процедура приёмки работ размыты, это приводит к тому, что деньги месяцами лежат на сайте и не попадают исполнителю. Разработайте и утвердите процедуры, которые учитывают смешанные стандарты (API, ASME, ГОСТ) и чётко фиксируют критерии приемки. Это ускорит закрытие актов и гарантирует своевременные платежи.

Scope of Work (SOW) - eliminate ambiguity.

90% of disputes arise due to disagreements in volumes. Scope of Work (SOW) must be as specific as possible. Offer the customer unambiguous acceptance procedures - based on actual volumes, quality, and percentage of progress.

Жұмыс көлемі (SOW) - екіұштылықты жойыңыз.

Даулардың 90%-ы көлемдердегі келіспеушіліктерден туындайды. Scope of Work (SOW) барынша нақты болуы тиіс. Тапсырыс берушіге нақты көлемдер, сапа және прогресс

Объём работ (SOW) - исключите двусмысленность.

90% споров возникает из-за разногласий в объёмах. Scope of Work (SOW) должен быть максимально конкретным. Предложите заказчику антидвусмысленные процедуры приёмки - по

This will make payment transparent and reduce the risk of conflicts. Do not rely on the goodwill of the customer - anything not recorded in the contract will be interpreted against you.

пайызы бойынша қабылдаудың екіұшты емес рәсімдерін ұсыныңыз. Бұл төлемді ашық етеді және қақтығыс қаупін азайтады. Тапсырыс берушінің "игі ниетіне" үміттенбеңіз - келісімшартта бекітілмегеннің бәрі сіздің пайдаңызға шешілмейді.

фактическим объёмам, качеству и проценту прогресса. Это сделает оплату прозрачной и снизит риск конфликтов. Не надейтесь на "добрую волю" заказчика - всё, что не зафиксировано в контракте, будет трактоваться не в вашу пользу.

Manage the schedule, do not just obey it.

Кестеге бағынбай, оны басқарыңыз.

Управляйте графиком, а не подчиняйтесь ему.

Falling behind schedule directly hits profits. Implement a KPI system taking into account the Schedule Performance Index (SPI) - this will give you a tool to manage deadlines and allow you to receive payment earlier if you are ahead of schedule.

Кестеден қалу табысқа тікелей соққы береді. Schedule Performance Index (SPI) ескере отырып, KPI жүйесін енгізіңіз - бұл сізге мерзімдерді басқару құралын береді және кестеден озып кеткен жағдайда төлемді ертерек алуға мүмкіндік береді.

Отставание по графику напрямую бьёт по прибыли. Внедрите систему KPI с учётом Schedule Performance Index (SPI) - это даст вам инструмент для управления сроками и позволит получить оплату раньше при опережении графика.

Critical risk zones - where the interests of multiple parties intersect (issuing permits, deliveries, related work) - must be passed as quickly as possible. The longer you wait in these areas, the more expensive

Көптеген тараптардың мүдделері қиылысатын (рұқсаттар беру, жеткізілімдер, сабақтас жұмыстар) критикалық тәуекел аймақтарын барынша тез өту керек. Бұл учаскелерде

Зоны критического риска - там, где пересекаются интересы множества сторон (выдача разрешений, поставки, смежные работы) - нужно проходить максимально

the project becomes for everyone. Create joint "assault" teams, switch to daily monitoring, and do not be afraid to raise issues to the highest level. Proactivity is the only way to save margins and reputation.

And remember: a manager who tries to control everything themselves, from site layout to invoicing, gets bogged down in endless meetings and cannot focus on crucial activities.

Remember: a correctly performed job costs seven times less than rework. But it is even cheaper to prevent rework through a proactive control.

неғұрлым ұзақ күтсеңіз, жоба барлығы үшін соғұрлым қымбатқа түседі. Бірлескен "шабуыл" топтарын құрыңыз, күнделікті бақылауға көшіңіз және мәселелерді ең жоғары деңгейге көтеруден қорықпаңыз. Алдын ала әрекет ету - маржа мен беделді сақтаудың жалғыз жолы.

Есіңізде болсын: алаңды жоспарлаудан бастап шот-фактураларды беруге дейін барлығын өзі бақылауға тырысатын басшы шексіз жиналыстарға батып, шешуші іс-шараларға назар аудара алмайды.

Есіңізде болсын: дұрыс орындалған жұмыс қайта жасаудан жеті есе арзан. Бірақ сауатты келісімшарт пен алдын ала бақылау арқылы қайта жасаудың алдын алу одан да арзан.

быстро. Чем дольше вы ждёте на этих участках, тем дороже становится проект для всех. Создавайте совместные "штурмовые" группы, переходите на ежедневный контроль и не бойтесь поднимать вопросы на самый высокий уровень. Упреждение - единственный способ сохранить маржу и репутацию.

И помните: руководитель, который пытается контролировать всё сам, от планировки площадки до выставления счетов, погрязает в бесконечных совещаниях и не может сфокусироваться на решающих мероприятиях.

Помните: правильно выполненная работа стоит в семь раз дешевле переделок. Но ещё дешевле - предотвратить переделки через упреждающий контроль.