

Переговоры

Наша частая ситуация, когда в объеме работ с Уральским турбинным заводом нет обязательств по монтажным и пусконаладочным работам (ПНР) по всей турбине, в том числе и в части прикладного программного обеспечения (ППО), которое мы разрабатываем, есть только шеф-монтажные и шеф-наладочные работы (консультации). В части основного оборудования (турбины) конечный заказчик это понимает и на работы по монтажу и наладке заключает договор с генподрядной организацией. Сложнее вопрос в части ППО. Всегда приходится обращать внимание конечного заказчика, чтобы они не потеряли эти работы и предлагаем себя на эту роль.

Иногда заказчик соглашается и отдельно финансирует, когда-то считает, что в рамках шеф-наладочных работ мы должны и наладить ППО (здесь грань очень тонкая), а когда уже есть договор с генподрядчиком, перекладывает на него эту обязанность ввиду общих формулировок в договоре. И всегда это очень конфликтная тема, потому что деньги на эти работы никем не заложены.

Последняя ситуация с ООО «КЭР-Инжиниринг» (КЭР) длится почти год. Предварительно шли переговоры с Генподрядчиком, которого мы убедили и он переложил ответственность на своего подрядчика – КЭР. Первое ТКП в КЭР мы дали 07.05.2025 г., цену обосновали сметой. КЭР не считал, что этот объем работ есть в его договоре, и долгое время вел переговоры с заказчиком на подписание дополнительного соглашения. В конце прошлого года нами был подготовлен проект договора и направлен на КЭР. 2 недели назад КЭР попросил скидку в 3 раза, ссылаясь, что нет денег. Следом я узнала, что они договорились с Генподрядчиком на подписание в том числе на наши работы дополнительного соглашения. Состоялся разговор с КЭР, в процессе которого КЭР говорил, что денег там мало и всё равно нужно в 3 раза упасть по цене, с моей стороны было озвучено, что скидка возможна, только если мы перейдем на человеко-дни и ограничим их, но это будет всё равно не в 3 раза, цена не озвучивалась, также попросила письменно дать обратную связь на наш проект договора. 26.02.2026 узнала, что КЭР с Генподрядчиком заключили дополнительное соглашение 20.02.2026 и уже получили аванс.

1. Подготовка к переговорам:

Обстоятельства предстоящих переговоров: см. выше.

Мотивы и потребности обеих сторон:

- Нам нужно заключить договор на ПНР ППО, которое мы разрабатывали, на заявленный объем работ и цену. Если не заключить договор вообще (КЭР сделает своими силами), то нас могут заставить выполнять эти же работы в рамках договора шеф-наладки. Поскольку это первый опыт автоматизации новой индийской турбины, то у нас может быть «сырое» ППО и его придется доделывать на объекте (нам могут предъявить за некачественный продукт).
- КЭР нужно по верхнему договору выполнить ПНР ППО, которое разрабатывали мы. КЭР хочет снять с себя ответственность и риски за ПНР ППО системы управления новой индийской турбиной, но за небольшие деньги. За большие они сами могут взяться за эти работы (авантюристы). Готовы по максимуму взять на себя простые работы и как можно сильнее сбить цену.

2. Определение приоритетов и ограничений

Наши интересы и требования:

- Заключить договор;
- Цена 6,5 млн;
- Полный объем работ.
- Мы можем пойти на снижение стоимости за счет ограничения количества человеко-дней на объекте.

Границы возможностей:

– Бюджет.

Возможности партнера:

– Могут сделать сами, но не факт, что качественно.

3. Начало переговоров

Сергей, добрый день.

Надеюсь, подписание дополнительного соглашения с Энерго Прогресс решило ваши проблемы с финансированием по Казанскому пороховому заводу. Это ДС предусматривает дополнительное финансирование на пусконаладочные работы вхолостую.

Я бы хотела обсудить наше дальнейшее взаимодействие для заключения договора на ПНР ППО ПТК САУ ПТ. Ситуация с нашего последнего разговора изменилась в лучшую сторону.

4. Обмен информацией и аргументация

Скорее всего, КЭР снова заявит, что им нужно выполнить работы за 2 млн.

Я думаю, что у нас одинаковое понимание, привлечение АО «ИЦ «Уралтехэнерго» как разработчика программного обеспечения (алгоритмов) к выполнению пусконаладочных работ в части ППО позволит обеспечить выполнение работ с максимальным качеством и эффективностью.

Важно отметить, что это новая паровая турбина УТЗ индийского поставщика, подобного опыта у УТЗ еще не было. Поэтому большая вероятность, что придется вносить корректировки в ППО, подстраиваясь под текущие обстоятельства.

В наш текущий договор с УТЗ входят только удаленные консультационные услуги. При внесении изменений в ППО не нами, ответственность за результат с нас снимается. Как Уральский турбинный завод вместе с нами, так и Генподрядчик заинтересованы чтобы работы по наладке прошли успешно с привлечением нашей организации. Мы готовы собрать совещание с привлечением всех заинтересованных сторон для обсуждения спорных вопросов, если они у вас (у нас с вами возникнут).

Была такая фраза от Генподрядчика, что мы им дали столько денег, сколько они просили.

5. Переговоры по существу

Наша цена находится в рынке и является фиксированной, не зависит от времени, проведенном на объекте.

Если необходимо снижение стоимости, то мы можем предоставить скидку в размере 10%, если вы введем ограничение по количеству человеко-дней на объекте до 60. Скидка будет действительна до конца марта.

6. Завершение переговоров

Давайте я скорректирую проект договора на новые условия – исключение режимной наладки под нагрузкой, ограничение количества дней и предоставление скидки, и направлю вам для дальнейшего согласования и подписания

Диалоги с четырьмя типами клиентов

1. Рационалист

– К: Как вы позиционируете себя на рынке?

- М: Мы более 23 лет выполняем работы по разработке и наладке ППО ПТК АСУТП качественно и в срок за счет высокой квалификации специалистов.

Мы работаем со всеми типами ПТК, применяемыми в большой энергетике (как иностранными, так и отечественного производства). На сегодняшний день на рынке есть 4 основных Поставщика контроллерного оборудования – АО «ЭЛАРА», ООО «Прософт-системы» и 2 поставщика, которых можно вынести за скобки – АО «Текон-Инжиниринг» (для ГЭХ), ООО «МСТ» (для ООО «СГК»).

АСУТП, созданные АО «ИЦ «Уралтехэнерго», управляют оборудованием общей мощностью более 7 % от установленной электрической мощности всех ТЭС Единой энергетической системы России, это более 12 000 МВт.

Специалисты нашей компании автоматизировали все 6 энергоблоков 800 МВт одной из крупнейших в мире тепловых электростанций — Сургутской ГРЭС-2.

АО «ИЦ «Уралтехэнерго» является технологическим партнёром АО «УТЗ» в создании систем автоматизированного управления всех паровых турбин производства АО «УТЗ».

География наших работ простирается от Калининграда до Владивостока, также охватывает ближнее зарубежье (Казахстан, Республика Беларусь).

Наши заказчики (помимо поставщиков ПТК) – Юнипро, ЭЛ5-Энерго, Форвард Энерго, ТГК-16, УТЗ.

Нас знают на X станциях.

Сейчас у нас в работе более 30 проектов.

2. Чувствительный

- К: Если мы выделим ваши работы из общего объема, как мы потом контролировать всё будем?

- М: Действительно, выполнение работ «под ключ», это самое простое и удобное решение для заказчика, но не всегда оно является оптимальным и экономичным. Для каждого вида работ необходимы свои компетенции, не бывает универсальных специалистов. Мы специализируемся на данных работах уже более 20 лет и можем гарантировать качество наших работ и услуг. Наши работы вы можете выделить из общего объема, сэкономив на наценке за генподрядные работы, а мы, в свою очередь, проанализируем технические части договоров ваших подрядчиков в части АСУТП на предмет «белых пятен» и задвоения работ. Таким образом, вы и сэкономите, и выберете правильную компанию для выполнения данного вида работ.

Также для вашего удобства мы взаимодействуем напрямую с конечным заказчиком, экономим тем самым ваши трудовые ресурсы на организацию этого взаимодействия. Также повышается лояльность клиента за счет прямого диалога – оперативной реакции на запросы, большее понимание потребностей заказчика.

3. Скептик

- К: Какие гарантии, что вы выполните работы и не исчезните? Вы совсем небольшая компания.

- М: Наша компания на рынке уже 23 года и уверенно себя на этом рынке чувствует. За это время у нас не было ни единого случая, когда мы выполняли работы не в срок или с низким качеством.

Мы выполняем работы только своими силами, поэтому можем управлять своими трудовыми ресурсами. Мы не берем на подряд организации, чтобы гарантировать результат и сохранять безупречную репутацию.

За счет того что мы сосредоточены на определенных видах работ (разработка и наладка ППО ПТК АСУТП), наши специалисты являются профессионалами в понимании технологического процесса и переложения его в алгоритмы (программный код). Мы не распыляемся на все возможные работы, а концентрируемся на нашей основной деятельности, чтобы предложить Заказчику по-настоящему качественный продукт.

4. Консерватор

- К: Какова надежность вашей компании и вашего продукта?
- М: Специалисты нашей компании разработали алгоритмы для всех шести паросиловых энергоблоков 800 МВт Сургутской ГРЭС-2 – самой крупной в России (Европе) и третьей в мире ТЭС. Автоматизация происходила поэтапно с 2002 года на 2 ПТК («Космотроника-Венец» и «Овация»). Наши алгоритмы по сегодняшний день (почти 23 года) управляют оборудованием Сургутской ГРЭС-2. В самой компании нет текучки, многие специалисты работают с основания компании, те же люди, что автоматизировали энергоблоки Сургутской ГРЭС будут принимать участие в нашем с вами проекте. Выпускники же института в основном УрФУ (УралЭНИИ) остаются у нас и развиваются, повышая свою квалификацию. Я сама пришла в компанию после 4 курса института, осваивала всё с нуля, теперь я здесь с вами.