Опросный лист партнера

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Параметр | Примечание | Поле для ответа |
| 1. Общие сведения |
| 1.1 | Территориальное расположение, масштаб организации, сколько лет функционирует |   |   |
| 1.2 | Наличие регулярного производства: типы продукции, объемы, технология производства. Опыт в целевой/смежных для проекта областях |   |   |
| 1.3 | Ведется ли научно-исследовательская деятельность/проектирование, какие типы исследований выполняются, их масштаб, эффективность, опыт коммерциализации разработок. Опыт в целевой/смежных для проекта областях | Привести примеры собственных разработок, внедрены ли они в производство |   |
| 1.4 | Наличие референций в целевой/смежных областях исследования. Опыт работы с целевыми для проекта или аналогичными химическими и технологическими процессами и оборудованием, методами аналитического контроля. | При составлении чек-листа расшифровать крупными блоками релевантные для проекта группы оборудования  |   |
| 1.5 | Какие компании являются ключевыми партнерами и Заказчиками | Привести примеры |   |
| 1.6 | Специализация и квалификация ключевого персонала |   |   |
| 1.7 | Доля научного персонала, специализация и квалификация |   |   |
| 1.8 | Публикационная активность | Привести примеры публикаций последних 2-3 лет |   |
| 1.9 | Патентование разработок | Привести примеры запатентованных решений за посление 2-3 года |   |
| 1.10 | Отзывы партнеров | Отзывы других компаний |   |
| 2. Инфраструктура и технические компетенции |
| 2.1 | Помещения для выполнения работ |   |   |
| 2.2 | Сырье и материалы: наличие на площадке, возможности закупки, возможности приема, хранения и подачи в процесс в соответствии с особенностями сырья и требованиями безопасности. |   |   |
| 2.3 | Оборудование: наличие, исправность, доступность для проекта |   |   |
| 2.4 | Аналитическое обеспечение проекта |   |   |
| 2.5 | Энергоресурсы (электроэнергия, пар, вода и тд) |   |   |
| 2.6 | КИПиА, сбор данных |   |   |
| 2.7 | Упаковка и хранение наработанных партий продукта |   |   |
| 2.8 | Утилизация отходов |   |   |
| 2.9 | Нестандартное оборудование, ремонты - возможно ли изготовление/ремонт своими силами, есть ли постоянные партнеры |   |   |
| 2.10 | Планы и возможности расширения парка оборудования (наличие площадей, резервы инфраструктуры)  |   |   |
| 2.11 | Возможности проведения расчетов и моделирования: типы выполняемых расчетов, используемое ПО. Опыт выполнения данного типа работ.  |   |   |
| 2.12 | Возможности проектирования: разработка ИДП, ПД, разработка конструкций оборудования (РКД) своими силами, есть ли постоянные партнеры. Опыт выполнения данного типа работ. |   |   |
| 3. Условия сотрудничества и клиентоориентированность |
| 3.1 | Опыт работы с Группой компаний СИБУР |   |   |
| 3.2 | Возможность выполнения работ в полном объеме самостоятельно или необходимость привлечения соисполнителей |   |   |
| 3.3 | Команда проекта | Специализация и квалификация предполагаемых участников проектной команды, % занятости в проекте, готовность зафиксировать состав проектной команды в контракте |   |
| 3.4 | Возможность поэтапного контроля работ/присутствия на площадке |   |   |
| 3.5 | Уровень/инструменты проектного управления, готовность использовать предлагаемые СИБУР инструменты | Например, применение Stage Gate процесса при реализации проектов |   |
| 3.6 | Возможность внесения корректив в ТЗ в процессе проекта |   |   |
| 3.7 | Возможность передачи "сырых" данных |   |   |
| 3.8 | Возможность организации сменного графика работ  | При необходимости для реализации проекта или отдельных его этапов |   |
| 3.9 | Соответствие позиции контрагента в области IP (принадлежность результатов работ) стратегии реализации проекта |   |   |
| 3.10 | Готовность оформления отчетной документации в соответствии с ГОСТ и другой нормативной документацией в зависимости от стадии и сути работ |   |   |
| 3.11 | Заинтересованность контрагента в совместной реализации проекта вплоть до финальных стадий масштабирования |   |   |