

Почему технически правильный проект всё равно может не состояться

Сотников Леонид

Директор по работе с корпоративными
клиентами ООО ДАИЧИ

Роль технического заказчика — управлять не только проектированием и стройкой, но и риском конечного результата.

ПРОБЛЕМА

**Каждый участник
выполнил свою
работу.
Но объект не даёт
проектный результат.**

НУЖЕН СДВИГ

**От контроля исполнения
→ к управлению
результатом**

Где технический заказчик теряет управляемость

Боли не по функциям подрядчиков — а по точкам, где проект теряет деньги, срок или результат.

1 ТЗ меняется поздно

изменение инженерии
тянет архитектуру,
электрику а главное-сроки

2 Системы живут по отдельности

каждый отвечает за свой
участок — интеграции нет

3 Замена = «аналог»

заменяют позицию, не
проверяя всю систему

4 Срок поставки диктует стройку

Критически важное
оборудование обнаруживают
слишком поздно

5 Цена закупки ≠ цена решения

монтаж, мощность, автоматика,
сервис не видны в КП

6 «Смонтировано» ≠ «работает»

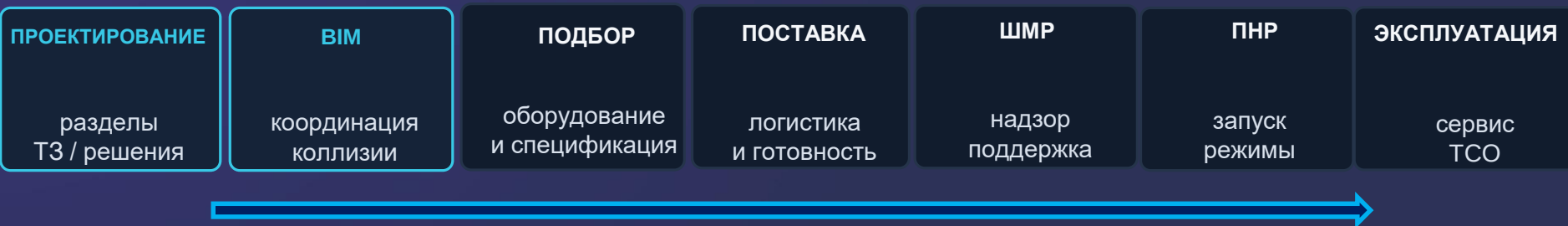
нет единого владельца
функционального результата

7 Эксплуатация появляется в конце

решение удобно построить, но дорого
и сложно обслуживать

Каждый разрыв ответственности превращается в риск проекта

Задача — собрать критические инженерные решения в одну управляемую цепочку.



КОГДА ЦЕПОЧКА РАЗОРВАНА

- переделки
- потери времени
- споры «кто виноват»
- сложный ввод в эксплуатацию

ПОВОРОТНАЯ ТОЧКА

Один инженерный партнёр может закрыть не одну поставку, а связку решений.

Именно здесь «поставщик оборудования» превращается в «управляемый элемент проекта».

Подключаться раньше — отвечать шире, быть комплексным

Не ждать спецификации. Входить в проект там, где формируется риск и стоимость, делать больше чем другие.

1

Раздел в проектировании

инженерные решения, исходные данные, спецификация

2

ВІМ-модель

координация, габариты, трассы, обслуживание

3

Подбор и комплектация

оборудование, совместимость, альтернативы

4

Поставка

оборудование, совместимость, альтернативы

5

ШМР

контроль монтажа и соответствия проектному решению

6

ПНР

настройка, проверка режимов, подготовка к передаче

ДАІСНІ — пример того, как бренд можно показывать через инженерную ответственность, а не через каталог.

Что получает технический заказчик

Комплексная модель ценна не количеством функций, а сокращением числа неизвестных до ввода объекта.



**МЕНЬШЕ
ИЗМЕНЕНИЙ**

ошибки ловятся в проекте
и BIM, а не на стройке



МЕНЬШЕ РАЗРЫВОВ

одна связка между
инженерией, поставкой и
запуском



ПРОЗРАЧНЕЕ САРЕХ

решение оценивается
вместе с монтажом,
автоматикой и сервисом



**ПРЕДСКАЗУЕМОЕ
ВВЕДЕНИЕ**

проектная логика
доводится до фактических
режимов

ОДИН ВОПРОС

**«Кто отвечает
за результат?»**

Ответ должен быть не только
в договоре — он должен быть
виден в цепочке работ.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОСТАВЩИК = ЧАСТЬ КОМАНДЫ РЕАЛИЗАЦИИ, А НЕ ПОСЛЕДНЕЕ ЗВЕНО ЗАКУПКИ



III Форум
технических
заказчиков
«HOTEX»



СОТНИКОВ Леонид

Директор по работе с
корпоративными клиентами
Департамент проектных продаж

Isotnikov@daichi.ru

+7(963)687-1930

°DAICHI

