



«РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ В РЕАЛИЗАЦИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ»

Никитин Алексей Сергеевич
Президент Ассоциации «НОТЕХ»

Практический семинар

«Вопросы реализации функций заказчика
в сфере управления инвестиционно-
строительными проектами»



ГЛАВГОСЭКСПЕРТИЗА
РОССИИ



НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АГЕНТСТВ ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ

СТРОИТЬ БУДЕМ БОЛЬШЕ: КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА

- «По оценке предварительной, **строительная отрасль дает порядка 5% ВВП** в общую копилку развития страны. А вместе с жилищно-коммунальным комплексом это почти 13%», – констатировал Президент РФ Владимир Путин.
- «Наша **строительная отрасль показывает отличные результаты**. Это один из драйверов развития страны. **У нас рост за год около восьми процентов**. А за четыре года – более чем на четверть», – сообщил Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин в ходе отчета о работе правительства в Госдуме за 2023 год.
- «Строительная отрасль выступает локомотивом социально-экономического развития страны. **В ней** вместе с ЖКХ и смежными отраслями **работает около 12 млн человек**», – прокомментировал «РГ» данные Росстата заместитель Председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин.
- «**Строительная отрасль формирует примерно треть обрабатывающей промышленности**. Спрос составляет около 15–18 трл рублей», – сообщил заместитель министра промышленности и торговли РФ Алексей Ученков.
- «Уровень развития строительной отрасли в целом является для национальной экономики одним из определяющих факторов, потому что **от того, насколько быстро и дешево у нас строятся промышленные объекты, зависит наша возможность вхождения в те или иные отрасли страны**», – подчеркнул управляющий директор, Инжиниринг, капитальные вложения и инвестиционные проекты, ООО «СИБУР» Борис Лим.
- «**Доля промышленного строительства 65%** от всего строительного рынка России», – отметил замминистра строительства и ЖКХ РФ Дмитрий Волков.
- Министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин отметил, что **промышленные объекты находятся на втором месте по доле введенных площадей** в общем объеме нежилых зданий. В 2023 году построено 5,48 млн кв. м площадей для промышленных производств, а также складов; еще 5,34 млн кв. м имеют агропромышленное назначение.

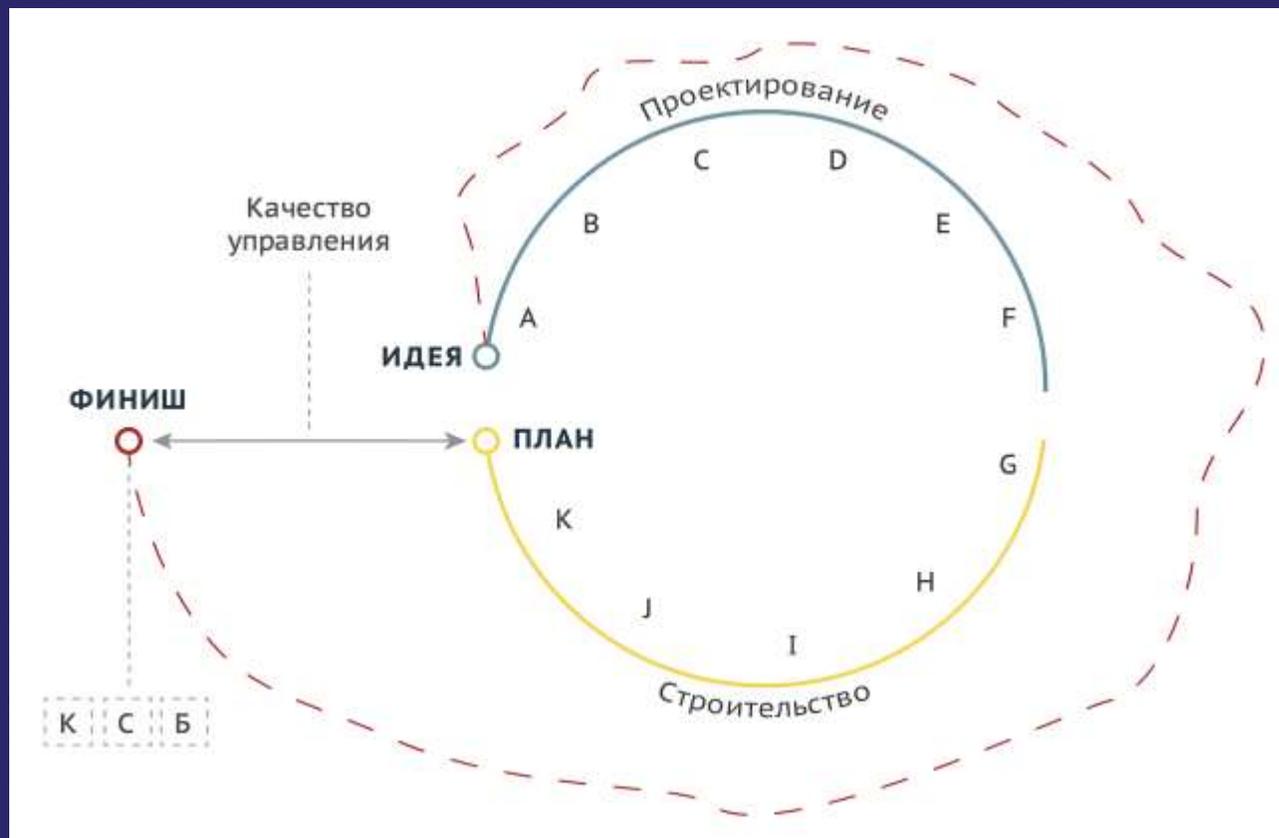


ПРЕЗИДЕНТ РФ В СВОЕМ ПОСЛАНИИ ОБОЗНАЧИЛ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ ПЕРЕД СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЮЮ ДО 2030 ГОДА

- Фонд развития промышленности (ФРП) будет пополнен на 300 млрд рублей. Он будет нацелен на поддержку **высокотехнологичных проектов**.
- До 2030 года нужно дополнительно **создать** в РФ не меньше **100 технопарков**.
- Целевым образом выделить более 9 млрд рублей по **обновлению инфраструктуры образовательных колледжей, университетов** и других учреждений.
- Нужно привести в порядок не только учебные здания, но и спортивные объекты. Еще 124 млрд рублей — на **реставрацию вузов и университетов**.
- Выделить 400 млрд бюджета, чтобы расширить программу и **построить свыше 40 студгородков**.
- 360 млрд рублей будет выделено на **развитие парков** и общественных пространств в регионах РФ.
- Более 4,5 трлн рублей будет направлено до 2030 года на **модернизацию ЖКХ** (включая частные средства).
- Современные **гостиничные комплексы** появятся на побережьях Байкала, Каспия, Балтики, Азовского, Черного и Японского морей.
- Турпоток должен увеличиться до 160 млн человек в год.
- В 2024 году скоростную трассу из Москвы в Казань продлят до Екатеринбурга, а в дальнейшем и до Владивостока.
- Сеть аэропортов будет развиваться. За шесть лет нужно провести **модернизацию инфраструктуры не менее 75 авиагавань**. РФ направит 250 млрд рублей на развитие аэропортовой сети.
- В 2024 году трассу М12 продлят до Екатеринбурга, а в следующем — до Тюмени. Появится трасса Джубга-Сочи.



ПРЕЗИДЕНТ РФ
В СВОЕМ ПОСЛАНИИ
ОБОЗНАЧИЛ
**АМБИЦИОЗНЫЕ
ЗАДАЧИ**
ПЕРЕД
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛЮ
ДО 2030 ГОДА

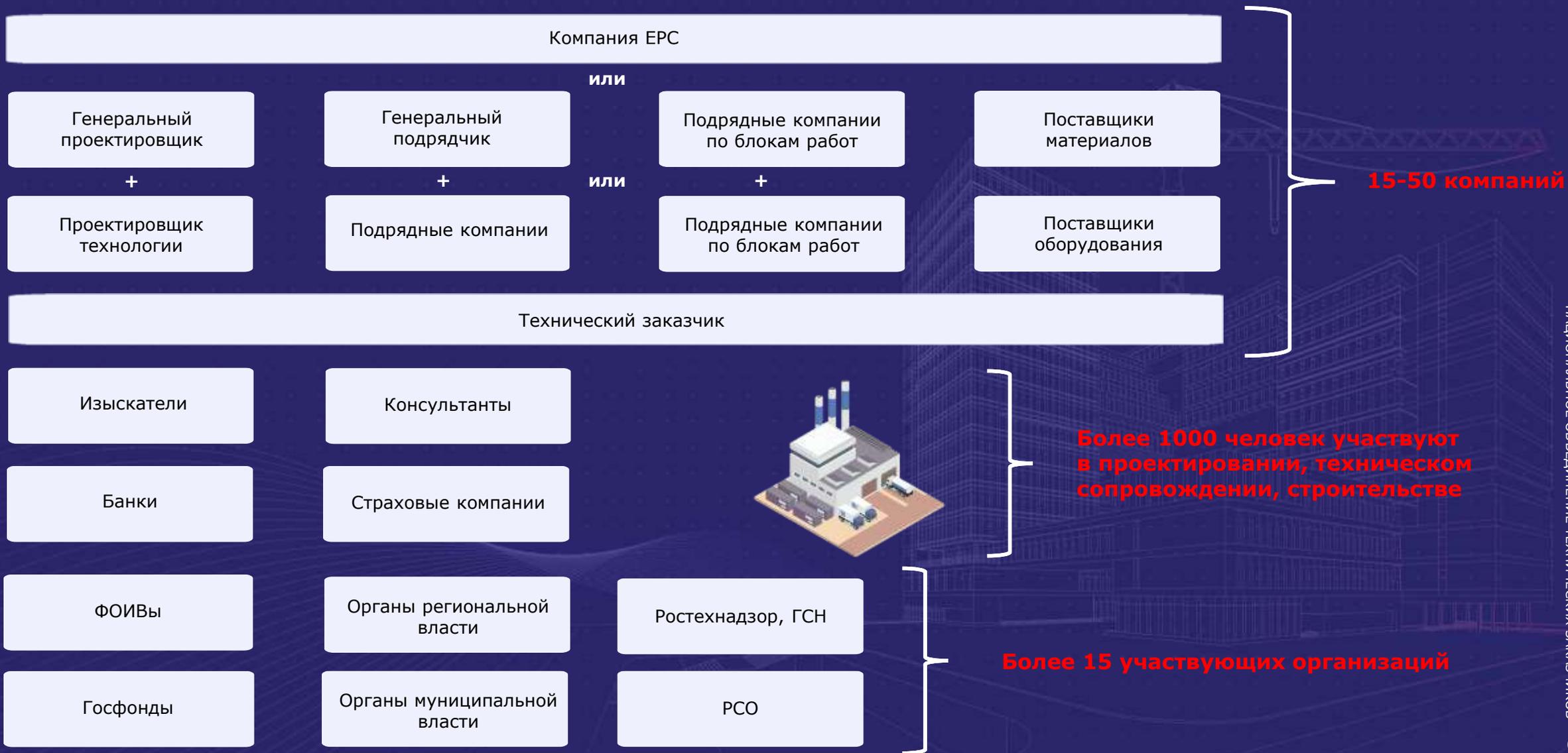


От профессионализма работы технического заказчика на самых ранних этапах проекта, вовлеченности в проект региона в лице корпорации или агентства инвестиционного развития, контрольно-надзорных органов власти **зависят сроки, качество и стоимость** как самого инвестиционно-строительного проекта, так и финансово-экономическое состояние всего бизнеса инвестора.

**В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОДНОГО НЕБОЛЬШОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
В СРЕДНЕМ УЧАСТВУЕТ ПРОДУКЦИЯ БОЛЕЕ 100 ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ...**



**В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НЕБОЛЬШОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МОЖЕТ УЧАСТВОВАТЬ
 ДО 50 ПОДРЯДЧИКОВ И ОТ 10 ДО 15 СОГЛАСУЮЩИХ, КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ...**



**КОЛИЧЕСТВО НАИМЕНОВАНИЙ СПЕЦИФИКАЦИЙ ПО ИНЖЕНЕРНЫМ РАЗДЕЛАМ
ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ НЕФТЕХИМИИ
(ПЛОЩАДЬ 9 500 КВ. М, ОБЩАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ – 700 МЛН. РУБЛЕЙ,
СРОК СТРОИТЕЛЬСТВА – 1,5 ГОДА)**

Спецификация по разделу
«Вентиляция» –
920 наименований
(часть в сборе)

Спецификация по разделу
«ИТП» –
450 наименований
(часть в сборе)

Спецификация по разделу
«Отопление» –
285 наименований
(часть в сборе)

Спецификация по разделу
«Кондиционирование» –
222 наименования
(большинство в сборе)

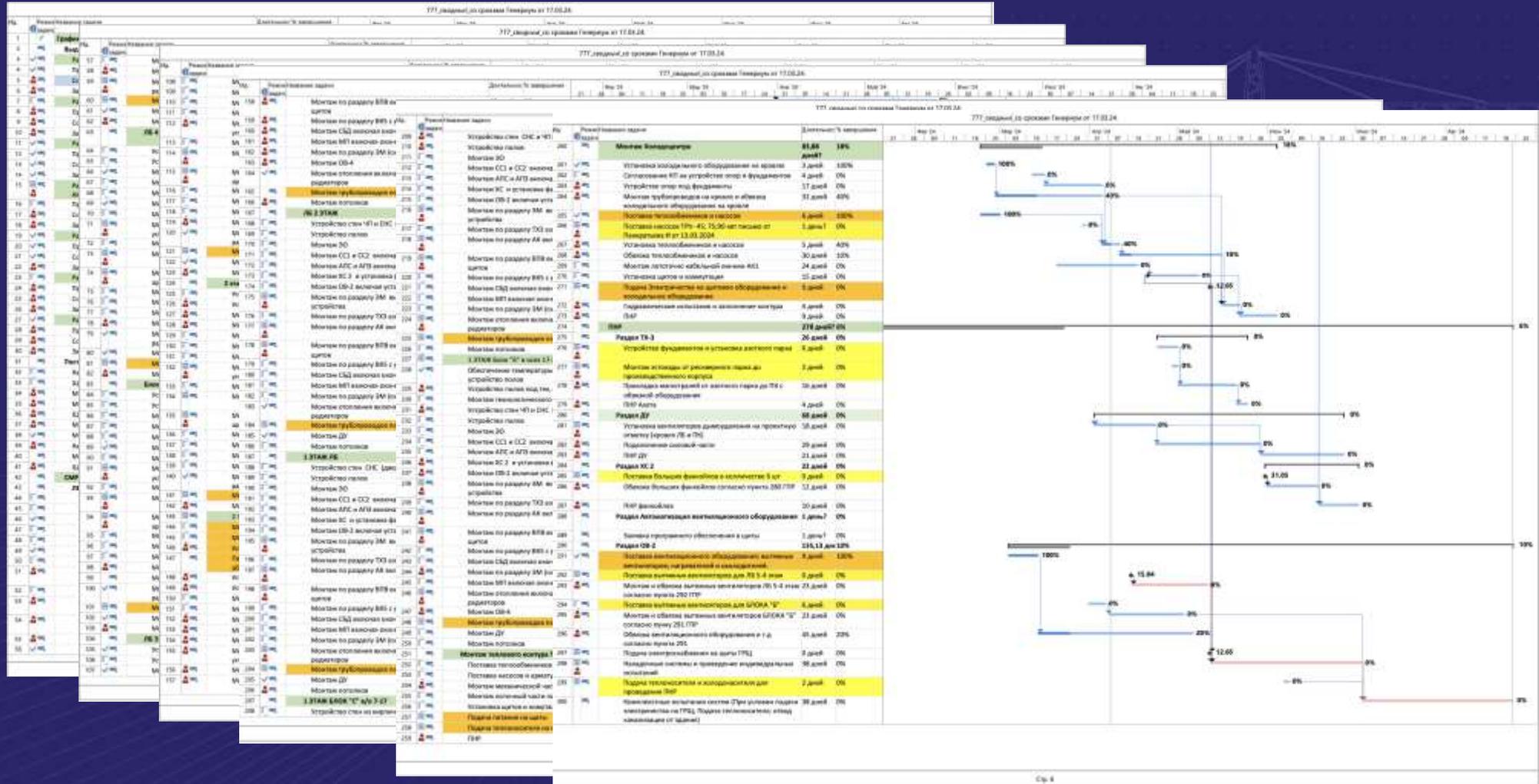
Спецификация по разделу
«Воздушные тепловые
завесы» –
85 наименований
(часть в сборе)

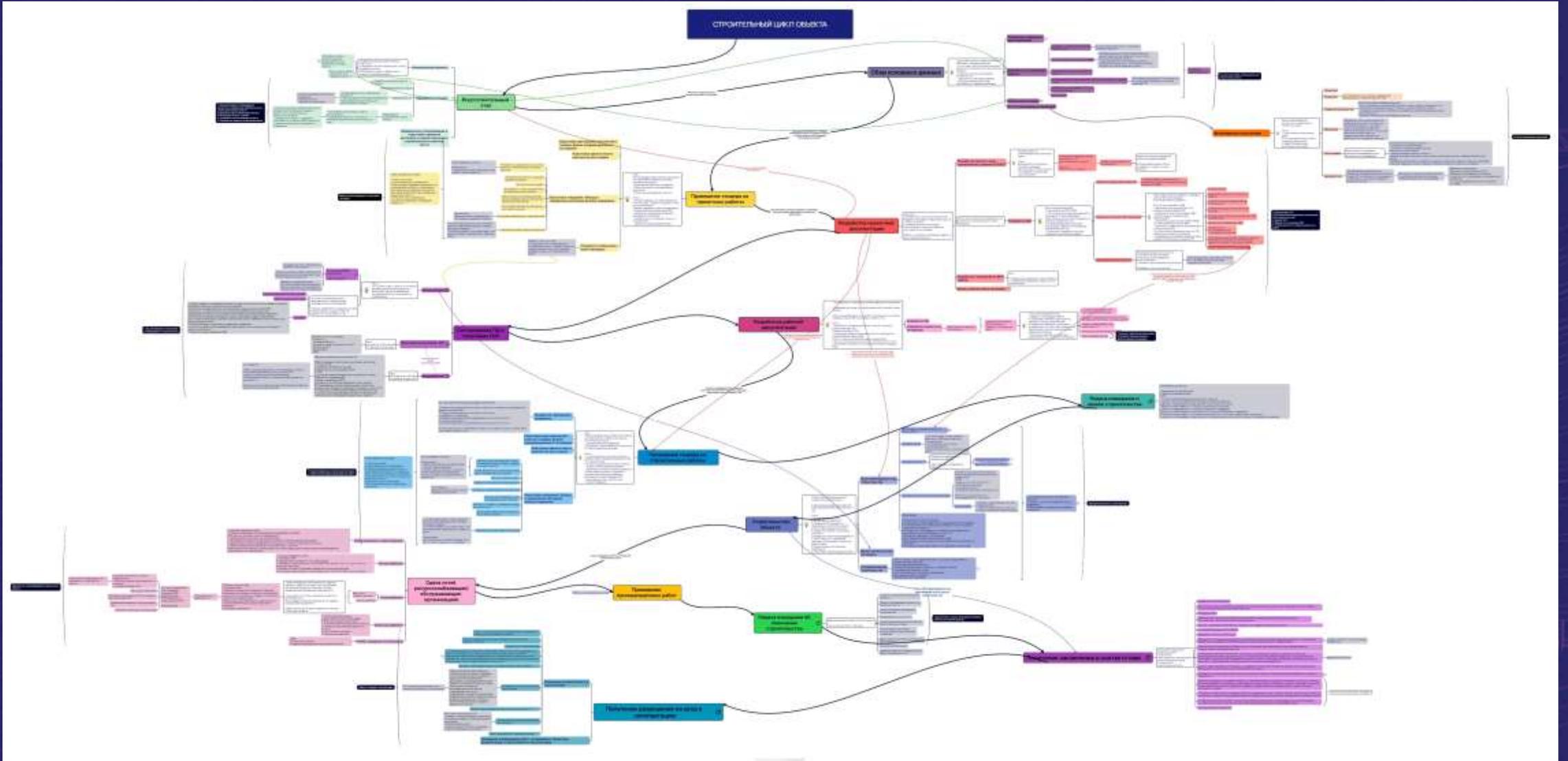
Спецификация по разделу
«Слаботочные системы и
видеонаблюдение» –
150 наименований
(большинство в сборе)

Спецификация по разделу
«Электрика» –
80 наименований
(большинство в сборе)

**ИТОГО: ОКОЛО 2 200 ПОЗИЦИЙ
БЕЗ ОЦЕНКИ ФАКТИЧЕСКОГО КОЛИЧЕСТВА В ЕД. ИЗМЕРЕНИЯ**

В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВОДА ГПР МОЖЕТ НАСЧИТЫВАТЬ БОЛЕЕ 1 000 ПОЗИЦИЙ





**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА И
РЕГИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ /
АГЕНТСТВА РАЗВИТИЯ –
КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕХА ИСП**

Функционал технического заказчика на жизненном цикле ИСП



Примечание: данная схема является индикативной и может служить в качестве иллюстрации наиболее распространенных практик применения функций техзаказчика на разных этапах реализации проектов, при этом схема не является исчерпывающей и не охватывает все возможные сценарии и варианты реализации проектов.

КРИТЕРИИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ В РЕАЛИЗАЦИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

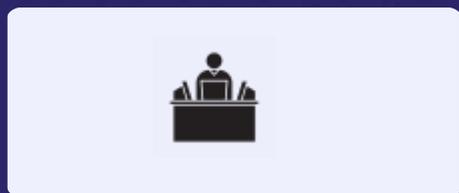


В БОЛЕЕ ЧЕМ 80% СЛУЧАЕВ МЫ РАБОТАЕМ С ИНВЕСТОРОМ, КОТОРЫЙ СТРОИТ ДЛЯ СЕБЯ.



НЕБОЛЬШОЙ ПРОЦЕНТ ИНВЕСТОРОВ (МЕНЕЕ 20%) ОБЛАДАЕТ РАЗВИТОЙ КОМПЕТЕНЦИЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА.

ИНВЕСТОРЫ МОГУТ БЫТЬ **ОЧЕНЬ** **РАЗНЫЕ** ПО СВОЕЙ ПРИРОДЕ



СЕРИЙНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННО_СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Характеристикой для данного типа ИСП является то, что, во-первых, они не являются спонтанными и укладываются в логику развития и расширения бизнеса, а во-вторых, у компаний, которые реализуют данные проекты, обычно накапливается достаточно проработанная статистика по затратам на строительство из опыта реализации предыдущих объектов. Часто данные объекты очень похожи или являются типовыми (особенно это видно по складским комплексам, типичным производственным корпусам из металлического каркаса, сетевым магазинам).

«СЕРИЙНЫЕ ИНВЕСТОРЫ»

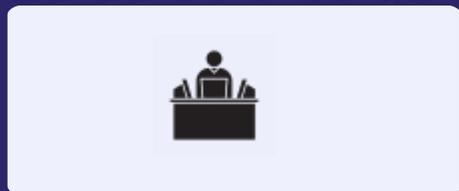
Под **инвестором** можно понимать банк, инвестиционную компанию, производственную группу, холдинг, девелоперскую компанию, частное лицо, группу частных и юридических лиц. Кроме того, инвесторы имеют различия, связанные с внутренней организацией работы над ИСП. Так, «серийные инвесторы», особенно инвесторы-производители, очень часто имеют в своем штате подразделения, которые занимаются строительством и состоят из директора по строительству, технического директора, главного инженера, руководителей проектов, нередко в структуру включены сметчики, специалисты строительного контроля, сформированы планово-технические отделы.

Основная задача таких подразделений – проработка и реализация ИСП. Несмотря на то, что строительство является для таких инвесторов непрофильной деятельностью, производственным компаниям, особенно ведущим активный инвестиционный образ жизни, наличие таких подразделений выгодно в первую очередь потому, что технологическая часть проекта нередко тянет за собой строительную. Поэтому с точки зрения правильной организации работы, снижения рисков и сокращения лишних затрат на проектировщиков и консультантов данные специалисты работают в штате компании. Безусловно, все компетенции, необходимые для реализации ИСП, такие службы не закрывают, но для этого есть рынок строительного и технического консалтинга, где недостающие компетенции можно докупить.

Еще одна особенность таких компаний, состоит в том, что они могут выполнять самостоятельно функцию технического заказчика и даже быть своего рода генеральным подрядчиком в части сборки ИСП и последующей его реализации.



ИНВЕСТОРЫ МОГУТ БЫТЬ **ОЧЕНЬ** **РАЗНЫЕ** ПО СВОЕЙ ПРИРОДЕ



В данном случае инвестор сам заключает контракты с подрядчиками по проектированию, общестроительным работам, инженерии, поставщикам материалов, специальных технических и технологических решений и с помощью своих (внутренних) специалистов управляет реализацией ИСП, сам собирает необходимую исходно-разрешительную документацию, получает все необходимые согласования, контролирует строительство и далее вводит объект в эксплуатацию.

Тем не менее большинство случаев реализации ИСП не являются серийными проектами, а вытекают из представившейся инвестиционной возможности, и именно поэтому очень часто их начало и последующая реализация происходит в условиях неопределенности с большим набором неизвестных данных.

ИНВЕСТОРЫ БЕЗ СОБСТВЕННОЙ ВНУТРЕННЕЙ СЛУЖБЫ И НАЛАЖЕННОЙ СИСТЕМЫ РАБОТЫ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ИСП.

Это самый большой сегмент компаний, формирующих на рынке строительного и технического консалтинга запрос на успешные решения для реализации ИСП: сборку проекта, снижение рисков, экономию инвестиций, успешное введение объекта в эксплуатацию.

В эту категорию попадают банки, инвестиционные фонды, частные лица, торговые компании и даже часть производственных компаний, не имеющих своих строительно-технических подразделений.

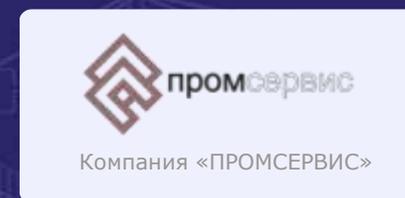
Данные компании реализуют ИСП не как системную деятельность, а в большей степени как проектную, вызванную желанием инвестора реализовать инвестиционную возможность.

В силу отсутствия постоянно действующих внутренних организационных структур, а также необходимых профильных специалистов проработкой проекта нередко занимаются люди из ближайшего окружения акционера – топ-менеджеры, а также их команды: финансисты, юристы, экономисты, менеджеры по развитию, руководители проектов, то есть люди, не имеющие опыта практической реализации ИСП.

Компетенции в данном случае, конечно же, всегда можно докупить на рынке, вопрос в том, какие компетенции нужны конкретно на самых ранних стадиях проработки ИСП, когда еще нет самого проекта как такового, а его сборка – задача команды, которую назначил акционер.



**СОЗДАТЕЛИ
АССОЦИАЦИИ
«НОТЕХ» –
ВЕДУЩИЕ
РОССИЙСКИЕ
КОНСАЛТИНГОВЫЕ
КОМПАНИИ
В СФЕРЕ
СТРОИТЕЛЬНОГО
ИНЖИНИРИНГА
(16 КОМПАНИЙ-
УЧРЕДИТЕЛЕЙ)**



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АССОЦИАЦИИ «НОТЕХ»

- **Формирование, систематизация и институционализация новой российской отрасли управления строительством.** Содействие повышению эффективной реализации Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.
- **Повышение эффективности управления ИСП** за счет интеграции технического заказчика «по ширине» ЖЦ ИСП и систематизации услуг «в глубину» по стадиям реализации ИСП (риски+производительность).
- **Создание центра компетенций «единого окна»** по формированию, сбору отраслевой аналитики для определения основных проблем и выработки механизмов решений.
- **Повышение уровня цифровизации строительной отрасли** за счет включения технического заказчика в процесс цифровизации по организационной вертикали и на всем ЖЦ ИСП.
- **Совершенствование образовательных программ в области управления и контроля строительства,** расширению числа профессиональных специалистов по управлению строительством.
- Формирование отрасли, **субъектность и защита интересов отрасли.**
- **Систематизация рынка,** повышение прозрачности, качества и эффективности услуг.
- Содействие **развитию компетенций** участников инвестиционно-строительного проекта (включая заказчика строительства (инвестора), проектные, строительные и инженерные организации).
- **Увеличение объема рынка** за счет повышения доверия со стороны инвесторов / заказчиков строительства, снижения рисков, создания системы / продуктов страхования.
- **Решение проблемы дефицита инженерных и инженерно-управленческих кадров** для инжиниринговых компаний. Снижение кадрового дефицита за счет систематизации работы по подготовке инженерно-управленческих кадров.
- Содействие всестороннему сотрудничеству и **развитию деловых связей,** в том числе с **зарубежными партнерами,** для обмена опытом и знаниями по вопросам профессионального управления и контроля строительством.



ЦЕЛЕВОЕ ВИДЕНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОГО ИНЖИНИРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 ГОДА

- 1. До 2030 года рынок технического заказчика институционализирован и профессионализирован.** Приняты необходимые нормативно-правовые акты в части гармонизации и признания рынком деятельности технического заказчика, участие которого зафиксировано на всем цикле реализации инвестиционно-строительного проекта.
- 2. «НОТЕХ» занимается профессионализацией роли заказчика,** выражающейся в аспектах: как должна быть развернута деятельность по управлению проектом, какие ресурсы (материальные/не материальные), структуры необходимы для успешной реализации инвестиционно-строительного проекта (далее – ИСП).
- 3. Функцию управления в инвестиционно-строительном проекте может выполнять только технический заказчик** или заказчик, получивший статус профессионального заказчика.
- 4. «НОТЕХ» действует как центр отраслевой экспертизы,** который «фактически» организует рынок через формирование стратегии развития отрасли, стандартизацию деятельности технических заказчиков, правила работы на рынке, обобщение лучших практик, страхование ответственности.

ЦЕЛЕВОЕ ВИДЕНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОГО ИНЖИНИРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 ГОДА

- 5. Сформирован зрелый и полноценный кадровый рынок,** функционируют образовательные центры оценки и повышения квалификации, утверждены образовательные программы подготовки инженерно-управленческих кадров.
- 6. «НОТЕХ» является держателем реестра руководителей проектов,** которые прошли обучение, получили необходимую квалификацию и прошли процедуру аккредитации ЦОК «НОТЕХ».
- 7. Сформирован механизм страхования профессиональной ответственности** деятельности технических заказчиков (2024–2025 гг.), позволяющий предложить заказчику не «старую» модель – консультационных услуг, а полноценное принятие ответственности за риски, с соответствующим механизмом ценообразования, отличный от классической оплаты труд часов консультанта. Принципиально новый продукт для заказчиков и инвесторов.
- 8. Технический заказчик играет ключевую роль в определении архитектуры использования ТИМ** в строительном проекте, а также является оператором цифровых данных. Управление ИСП в цифре признано и имеет соответствующий сметный и ценовой норматив.
- 9. К 2030 году (за 6 лет) появились «отраслевые чемпионы»,** которые экспортируют услуги строительного инжиниринга на международный рынок, с глобальной выручкой более 10 млрд рублей в среднем.

ЧТО ТАКОЕ ДОБРОВОЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА?



ФОРМИРОВАНИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО СТАНДАРА



СТРУКТУРА **ДОБРОВОЛЬНОГО** **СТАНДАРТА** **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** **ТЕХНИЧЕСКОГО** **ЗАКАЗЧИКА**

- 1. Общие положения** и область применения
- 2. Термины** и определения
- 3. Правовые основы** работы технического заказчика
4. Общая **схема работы** технического заказчика на жизненном цикле ИСП
- 5. Классификация** и основные модели работы технического заказчика
- 6. Организация деятельности** технического заказчика
- 7. Функции** технического заказчика **на этапах** реализации **ИСП**
 - 7.1. Предпроектный этап реализации ИСП
 - 7.2. Проектно-изыскательный этап реализации ИСП
 - 7.3. Строительно-монтажный этап реализации ИСП
 - 7.3.1. Ввод объекта в эксплуатацию
- 8. Результаты деятельности** технического заказчика на стадиях ЖЦ ИСП
- 9. Управление строительными рисками**

10. Приложения

- 10.1. Рекомендации по организации процесса ведения строительного контроля
- 10.2. Рекомендации по организации процесса формирования, согласования и сдачи ИД
- 10.3. Рекомендации по внедрению цифровых решений для управления ИСП
- 10.4. Рекомендации при заключении и исполнении договора
- 10.5. Рекомендации по созданию системы управления строительными рисками
- 10.6. Комплект документов для РВ
- 10.7. Комплект документов для ЗОС
- 10.8. Комплект документов для РИС



Комитеты Ассоциации «НОТЕХ» на 2024 год



КОМИТЕТЫ АССОЦИАЦИИ «НОТЕХ»	ЛИДЕРЫ КОМИТЕТОВ НА ОБСУЖДЕНИЕ	УЧАСТНИКИ КОМИТЕТОВ НА ОБСУЖДЕНИЕ
Комитет по работе с финансовыми организациями	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ермилов Михаил – АО «СПГ» 2. Васильев Дионис – ООО «РЭГ» 3. Денисова Алиса – ООО «ПРОШКОЛА» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Темнышев Игорь - ООО «НИКОЛИЕРС» 2. Грачева Ольга – ООО «СПЕКТРУМ-ХОЛДИНГ»
Комитет по законодательному и нормативному регулированию деятельности технического заказчика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сигитов Роман – ООО «СР.ДЕВЕЛОПМЕНТ» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Грачева Ольга – ООО «СПЕКТРУМ-ХОЛДИНГ» 2. Киркин Геннадий – ООО «Инжиниринговая корпорация «ИРБИС» 3. Баткин Тимур - ООО «ГДЦ-РАЗВИТИЕ» 4. Журавлев Дмитрий – ООО «СК-КОНСАЛТИНГ» 5. Красавина Екатерина – ООО «ДИ БИ СИ»
Комитет по кадрам и компетенциям технического заказчика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Киркин Геннадий – ООО «Инжиниринговая корпорация «ИРБИС» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Резник Василий – «РОСАТОМ» «ОЦКС» 2. Плиев Хусейн – ООО «СМАРТ-И» 3. Малахов Олег – ООО «ПРАЙМКЕЙ» 4. Мусин Зуфар – ООО «ПРОМСЕРВИС»
Комитет по цифровизации управления инвестиционно-строительным проектом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сигитов Роман – ООО «СР.ДЕВЕЛОПМЕНТ» 2. Рогов Александр – ООО «ГДЦ-РАЗВИТИЕ» 3. Киселев Сергей – ООО «ГРИН» 4. Свириденко Вадим – ООО «Инжиниринговая корпорация «ИРБИС» 5. Цыганова Ольга – ООО «СМАРТ-И» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Попов Александр – ООО «СР.ДЕВЕЛОПМЕНТ» 2. Романчиков Сергей – ООО «РЭГ»

Рабочие группы Ассоциации «НОТЕХ» на 2024 год



РАБОЧИЕ ГРУППЫ АССОЦИАЦИИ «НОТЕХ»	ЛИДЕРЫ РАБОЧИХ ГРУПП НА ОБСУЖДЕНИЕ	УЧАСТНИКИ РАБОЧИХ ГРУПП НА ОБСУЖДЕНИЕ
<p>Рабочая группа по разработке добровольного стандарта деятельности технического заказчика</p>	<p>1. Никитин Алексей – Ассоциация «НОТЕХ»</p>	<p>1. Киркин Геннадий – ООО «Инжиниринговая корпорация «ИРБИС» 2. Баткин Тимур – ООО «ГДЦ-РАЗВИТИЕ» 3. Сигитов Роман – ООО «СР.ДЕВЕЛОПМЕНТ» 4. Макаров Александр – ООО «СР.ДЕВЕЛОПМЕНТ»</p>
<p>Рабочая группа по разработке системы страхования рисков и ответственности технического заказчика</p>	<p>1. Васильев Дионис – ООО «РЭГ»</p>	<p>1. Темнышев Игорь – ООО «НИКОЛИЕРС»</p>
<p>Рабочая группа по взаимодействию с ФАУ «Главгосэкспертиза» (работа технического заказчика на этапе ПИР)</p>	<p>1. Клевцов Виталий – ООО «ГРИН»</p>	<p>1. Грачева Ольга – ООО «СПЕКТРУМ-ХОЛДИНГ» 2. Малахов Олег – ООО «ПРАЙМКЕЙ» 3. Аршанская Ольга – ООО «Инжиниринговая корпорация «ИРБИС»</p>
<p>Рабочая группа по созданию независимого рейтинга</p>	<p>1. Грачева Ольга – ООО «СПЕКТРУМ-ХОЛДИНГ»</p>	<p>1. Плиев Хусейн – ООО СМАРТ-И 2. Васильев Дионис – ООО «РЭГ» 3. Субботина Алена – ООО «СМАРТ-И» 4. Долгих Ирина – АО «СПГ» 5. Орловский Андрей – ООО «НИКОЛИЕРС» 6. Никулина Дарья – ООО «ИК «ЭЛЕМЕНТ»</p>



НИКИТИН Алексей Сергеевич

Президент Ассоциации «НОТЕХ»

a.nikitun@notech.pro

+7 (926) 229-05-52

125047, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Тверской,
ул. 2-я Тверская-Ямская, д. 18, помещ. 7/2

АССОЦИАЦИЯ «НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ
ЗАКАЗЧИКОВ И ИНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЕ ИНЖИНИРИНГА И
УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ» (АССОЦИАЦИЯ «НОТЕХ»)

 notech.pro

 [notech_news](#)

