



ВАРИАНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ РЫЧАГИ

**ФРОЛОВ
СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**

Управляющий директор ГК «Спектрум»

ОПЫТ, ЭКСПЕРТИЗА И РАЗМЕР КОМАНДЫ ПОЗВОЛЯЮТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СЛОЖНЫЕ И УНИКАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

- ★ Победитель Национальной премии «Лидеры проектирования 2024» в номинации «BIM-компания года»
- ★ Лидер Рэнкинга «Технический Аудит и Консалтинг» RAEX 2020-2025
- ★ Архитектурная Премия Москвы 2025
- ★ BIM-лидер России 2016-2022

9 Бизнес-направлений

6 Офисов (Москва – Санкт-Петербург – Новосибирск – Астана)

27 Лет на рынке

85 Регионов России и СНГ

1000+ Человек в команде

1500+ Проектов

Где теряем эффективность?

Бумажные процессы – долго и неэффективно

Проблема:

Высокий процент бумажных носителей на проектах: чертежи, спецификации, контракты и отчеты. До **80%** всех нормативных требований в строительной отрасли по прежнему требуют бумажной документации.

Предлагаемое решение:

- Проверка цифровой зрелости компаний при вступлении компаний в СРО.
- Усиление нормативных требований в части обязательности работы в цифре всех участников процесса строительства.

Синхронизация рыночных расценок и сметного ценообразования

Проблема:

При заключении ЕРС-контракта (инжиниринг, закупка, строительство) на условиях рыночных цен, в дальнейшем возникает сложность подтверждения этих стоимостей в рамках сметно-нормативной базы, применяемой для государственной экспертизы и/или ГКО.

Предлагаемое решение:

- Привлечение на ФГИС ЦС крупных производителей и поставщиков материалов и оборудования для расширения номенклатуры и для выравнивания стоимости по отношению к рынку.
- Приведение сметной стоимости оплаты труда к рыночной.

Где теряем эффективность?

Несбалансированность команды управления вследствие нормативного ценообразования

Проблема:

- Нормативное ценообразование не отвечает объему услуг Техзака как управляющего строительным проектом. Как следствие – разбалансировка состава команды.

Предлагаемое решение:

- Разработка методики ценообразования (в работе у команды НОТЕХ) с переходом к оценке команды на основании объема , передаваемых Тех. Заказчику.

Недостаток доверия в строительном проекте, и во взаимоотношениях между участниками

Проблема:

- Компании, выполняющие функции Технического Заказчика, регулярно сталкиваются с тем, что их профессиональное суждение подвергаются сомнению, а решения — оспариваются

Предлагаемое решение:

- Для повышения качества взаимодействия и снижения числа спорных ситуаций предлагается разработать **Кодекс делового взаимодействия** между всеми участниками строительного процесса (Заказчики, Технические Заказчики, Подрядчики, Проектировщики), включающий **практические рекомендации для типовых рабочих ситуаций.**

Где теряем эффективность?

Типовые контрактные схемы и документы

Проблема:

- Отсутствие на рынке единых типовых контрактных схем и документов, одобренных авторитетными структурами, приводит к тому, что каждый заказчик формирует договор под собственные интересы, ставя исполнителей в заведомо неравные условия.

Предлагаемое решение:

- Разработать и утвердить обязательные для рынка стандартные формы контрактов и приложений, согласованные с профессиональным сообществом и экспертами отрасли, а также создать открытую библиотеку таких документов для всех участников строительного процесса. Это повысит прозрачность, снизит риски односторонних условий и обеспечит баланс интересов Заказчика и Исполнителя.



ФРОЛОВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Управляющий директор ГК «СПЕКТРУМ»

frolov@spgr.ru

+7 (495) 981-68-88

