

# ПРОЕКТИРУЕМ БЕЗ ТЕХЗАКА: ЭКОНОМИЯ, КОТОРАЯ ОБХОДИТСЯ В МИЛЛИОНЫ

**ШВЕЦ  
КИРИЛЛ ДМИТРИЕВИЧ**

Генеральный директор GREEN,  
Председатель Комитета по цифровизации управления инвестиционно-строительным проектом  
Ассоциации «НОТЕХ»

# Почему об этом говорим?

01

**Недооценка этапа проектирования Заказчиком**

02

**Взгляд на проблему глазами генпроектровщика и техзаказчика**



**А зачем вообще нам нужен техзаказчик, если мы наняли  
квалифицированного и опытного проектировщика?**



# Одни ли задачи мы решаем?

## Задачи заказчика

- Спроектировать качественно и быстро
- ПД должна отвечать бизнес целям проекта
- Спроектировать так, чтобы уложиться в сроки и деньги на стройке

## Задачи проектировщика

- Спроектировать качественно и быстро (но есть нюансы)
- ПД должна соответствовать нормам и пройти экспертизу
- Спроектировать так, чтобы быстрее получить оплату и перейти к другому проекту

Несовпадение задач



Квалифицированный заказчик

# Квалифицированный заказчик

- Главный союзник проектировщика. Обеспечивает исходными данными для проектирования
- Глубокое погружение в процесс и оценка проектирования на соответствие бизнес-цели проекта
- Не просто управление графиком и контроль, а глубокая компетенция
- Оптимизация проектных решений и стоимости

# Кейс 1. Нарисуйте красиво

## Цель:

Разработать реализуемую концепцию спа-курорта

## Что пошло не так:

Не проведен DD земельного участка, не заданы параметры по бюджету проекта для проектировщика

## **X** Результат:

Стоимость реализации концепции в 2 раза превышает бюджет

# Кейс 2. Теплее.. уже теплее

## Цель:

Запроектировать утепление и отопительное оборудование при реконструкции замка 14 века в Калининградской области

## Что пошло не так:

Не проанализированы оптимальные решения по утеплителю кровли стен и стеклопакетов, а также актуальная статистика зимней температуры в регионе за историю наблюдений

## ✓ Результат:

-30% от стоимости утепления и отопительного оборудования, существенная экономия на стадии эксплуатации

# Кейс 3. Считаем болты

## Цель:

Защита максимально рыночной стоимости строительства медицинского учреждения в ГГЭ в период существенного скачка цен на строительство

## Что сделали:

Документация стадии П по степени детализации соответствует 70% РД и подкреплена конъюнктурным анализом



## Результат:

В ГГЭ защищена стоимость, соответствующая бизнес цели Заказчика

**Защита бизнес-целей проекта на этапе разработки документации**

=

**квалифицированный и системный подход заказчика к управлению и взаимодействию с партнером по проектированию**

# КОНТАКТЫ



Швец Кирилл Дмитриевич

Генеральный директор GREEN

+7 926 007 28 82

k.shvets@greenfingroup.com



# HOTEX

НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ  
ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАКАЗЧИКОВ