



СЕРГЕЙ ПЕТРОВ: ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК РАЗБЕРЕТСЯ СО СРОКАМИ И ДЕНЬГАМИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ

АННОТАЦИЯ

В Санкт-Петербурге запущен новый формат регулярных деловых мероприятий для строительной отрасли «Со Действие. День подрядчика». Участвовать можно очно и удаленно.

Встречи нацелены на развитие профессионального управления строительством, продвижение института технического заказчика, передовых практик и на обмен опытом.

Президент и основатель Международного консорциума строительного инжиниринга, сертифицированный судебный эксперт по строительству в России Сергей Петров рассказал редакции журнала «ГеоИнфо» о планах организаторов, о том, как участникам извлечь максимальную пользу из этих встреч и что изменится на стройке с появлением технического заказчика.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

строительная отрасль; деловые мероприятия; тематические встречи; деловые контакты; управление строительством; технический заказчик; застройщик-заказчик; подрядчик; сотрудничество.

SERGEY PETROV: THE TECHNICAL CUSTOMER WILL DEAL WITH DEADLINES AND MONEY WHEN MANAGING A CONSTRUCTION PROJECT

ABSTRACT

A new format of regular business events for the construction industry “Co Action. Contractor’s Day” has been launched in St. Petersburg. You can participate in person or remotely.

The meetings are aimed at developing professional construction management, promoting technical customer’s institution, advanced practices, and exchanging experience.

Sergei Petrov, the president and founder of the International Construction Engineering Consortium, a certified forensic expert in construction in Russia, told the editorial staff of the “GeoInfo” journal about the plans of the organizers, how the participants can get the most out of these meetings, and what will change at a construction site with the appearance of a technical customer.

KEYWORDS:

construction industry; business events; thematic meetings; business contacts; construction management; technical customer; developer-customer; contractor; cooperation.

Ред.: Сергей Викторович, кто и почему инициировал встречи «Со Действие. День подрядчика»?

С.П.: Данные встречи в Санкт-Петербурге предложил я как основатель Международного консорциума строительного инжиниринга при поддержке партнеров – АО «Кодекс», Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ», Инженерно-строительного института СПбПУ. Серия этих мероприятий была задумана как площадка для установления новых деловых контактов между заказчиками и подрядчиками в строительной отрасли. Мы хотим содействовать грамотному и цивилизованному сотрудничеству участников отрасли, выделить современные проблемы рынка и научиться находить их совместные решения. Для этого как раз хорошо подходит формат тематических встреч и диалогов.

Ред.: На официальной странице этих мероприятий в соцсетях написано, что уже был опыт проведения «Дня подрядчика» в Архангельске в 2022 году. Расскажите, пожалуйста, об этом.

С.П.: «День подрядчика» в Архангельске дважды переносился из-за пандемии. В феврале 2022 года в нем приняли участие представители почти 150 государственных и коммерческих структур из Архангельской области и других регионов. Там было две деловых площадки – закупочная и нетворкингвая. На первой заказчики рассказали о своих потребностях и критериях отбора поставщиков. На второй прохо-

дило общение, заключались сделки. Была открыта возможность малому бизнесу попасть на рынок крупных игроков и получить доступ к миллионным сделкам.

Результаты нас вдохновили, и было принято решение масштабировать этот формат в Санкт-Петербурге, где больше возможностей для продуктивного сотрудничества. Вдобавок в 2023 году актуализировался институт технического заказчика, и значит, поводов для встреч и дискуссий стало еще больше.

Ред.: Кто такой технический заказчик?

С.П.: Технический заказчик – новый игрок на рынке строительства, который управляет стройкой, обеспечивает эффективное и качественное развитие строительного проекта.

Несмотря на то что отрасль развивается, ее проблемы не меняются. На большинстве объектов срываются сроки, превышает бюджет проекта, строительные-монтажные работы выполняются некачественно. Главная причина – отсутствие квалифицированного профессионального управления.

Проблемы случаются даже там, где все строительные подразделения укомплектованы и инвестиций достаточно. Тогда возникает необходимость в привлечении инжиниринговой компании, которая детально проработает дальнейшие пути реализации инвестиционно-строительного проекта. Она и есть технический заказчик, которому надо не только грамотно оценить проект, но и управлять им.



На стройке постоянно что-то меняется, и задача техзаказчика – не допускать удорожания проекта и несоблюдения сроков. Спорные вопросы могут быть отрегулированы профессиональным сообществом.

Чтобы среди исполнителей не оказалось случайных людей, в декабре 2023 года была создана ассоциация «Национальное объединение технических заказчиков и иных организаций в сфере инжиниринга и управления строительством» (НОТЕХ). Ее учредили 16 ведущих инжиниринговых компаний России.

На «Дне подрядчика», таким образом, мы будем рассказывать застройщикам о том, каковы преимущества сотрудничества с техзаказчиком, кто мо-



жет выступать в этой роли, и будем знакомить между собой участников рынка.

Современная стройка сложна организационно и технологически. Заказчик-застройщик должен обладать знаниями в различных областях, разбираться в проектном финансировании, управлении проектами, информационном моделировании, брать на себя ответственность за конечный результат.

Квалифицированный (технический) заказ – это отдельная специализация. Техзаказчик – профессиональный представитель застройщика-заказчика, который управляет проектом от замысла до сдачи объекта в эксплуатацию.

Ред.: С какими проблемами, на ваш взгляд, сталкиваются заказчики и подрядчики в сфере строительства и как им поможет «День подрядчика»?

С.П.: Прежде всего я бы отметил недостаток эффективного взаимодействия.

И мы, в свою очередь, создаем платформу для установления контактов и обмена опытом, что будет способствовать более гладкому ходу развития проектов.

В строительной сфере, к сожалению, есть исторически сложившееся недоверие между заказчиками и исполнителями. Эти стороны не обладают всей полнотой информации, и риски весьма велики. Поэтому даже добросовестным подрядчикам бывает сложно найти заказы на свою работу, а заказчики не могут выбрать надежных и компетентных исполнителей. Мы помогаем им найти друг друга, повысить уровень доверия.

Следующая проблема на стройке – неоптимальное использование ресурсов, прежде всего времени и финансов, из-за недостаточной координации и планирования. «День подрядчика» поможет участникам обсудить стратегии оптимизации ресурсов, обеспечить себя кадрами, повысить эффективность проектов.

Отмечу также недостаток информации и технологий. Нередко заказчики и подрядчики не знают о лучших практиках, инновациях и тенденциях в отрасли.

Многие отрасли консервативны в плане внедрения инноваций, а строительная – в особенности. Строители сдержанны в отношении перехода к новому цифровому технологическому укладу. Мы хотим предоставить участникам доступ к актуальной информации, экспертному опыту и современным технологиям, которые следовало бы внедрить в практику строительства.

Ред.: С чем связаны хронические конфликты между заказчиками и подрядчиками, между проектировщиками и строителями?

С.П.: Основные причины конфликтов – различия в методах работы, стремление каждой стороны получить максимум прибыли, недостаточное понимание процессов и требований на всех этапах проекта. В итоге сроки выполнения работ растягиваются, снижается качество выполнения заказов, возникает взаимное недовольство. Причина заключается, видимо, в уникальности каждого строительного проекта, а также в желании некоторых участников рынка удовлетворить свои интересы здесь и сейчас. Мне кажется, что нам всем вместе нужно работать над формированием культуры цивилизованного строительства. Я отношу сюда в том числе и создание доступной инфраструктуры цивилизованного разрешения споров, которые, увы, неизбежны в работе.

Решение таких конфликтов возможно, если к проекту присоединится технический заказчик. Будучи независимым экспертом, он анализирует деятельность обеих сторон, предвидит потенциальные проблемы и конфликты, предлагает эффективные решения для их предотвращения или разрешения. Он также способствует более грамотному управлению проектом и обеспечивает соблюдение стандартов качества и безопасности.

Есть хороший исторический опыт. После Второй мировой войны для восстановления разрушенной Европы активно использовалось заемное финансирование. Был сформирован отраслевой институт инженеров-консультантов в строительстве (FIDIC) – полный аналог наших технических заказчиков.

Отработанные на практике типовые контракты FIDIC, инструменты досудебного урегулирования споров впоследствии стали стандартом для между-

народного финансирования масштабных строительных проектов.

Ред.: Почему внедрение BIM-технологий не улучшает, а только усугубляет сложности в отношениях между участниками строительного рынка?

С.П.: Хотя эти технологии активно обсуждаются и внедряются, многие компании сталкиваются с трудностями в их правильном понимании и использовании. Внедрение BIM часто сводится к установке определенного программного обеспечения, но не сопровождается изменениями бизнес-процессов и иногда происходит без должного понимания всей «экосистемы» процессов.

На мой взгляд, информационная модель является востребованной, только если она отвечает на вопросы специалистов. Но проектировщикам и строителям нужна разная информация, поэтому им нужны разные модели. Кто-то должен их согласовывать между собой, вносить необходимые изменения.

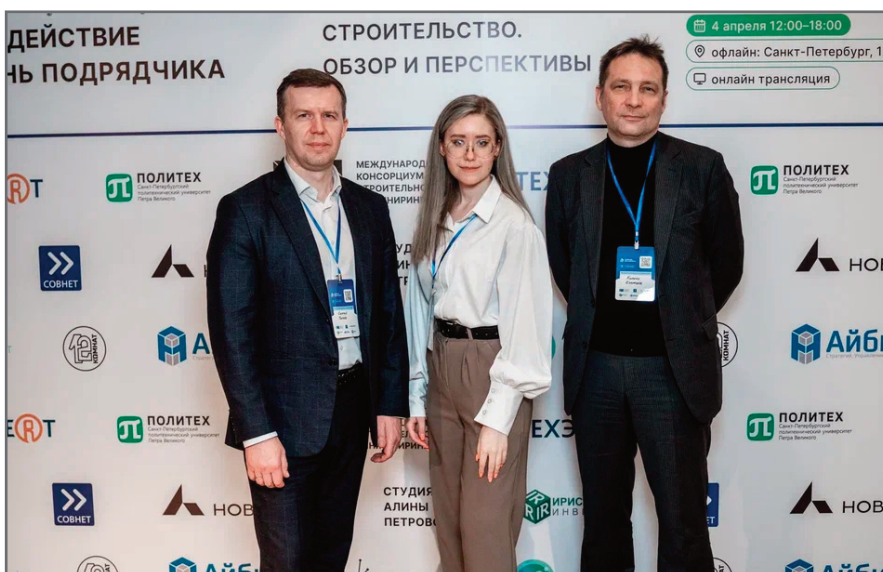
На начальном этапе затраты неизбежны, но в дальнейшем правильное внедрение BIM окупается. Многие компании не хотят инвестировать в BIM-технологии или сталкиваются с сопротивлением людей и неохотой к внедрению изменений. Все это приводит к потере возможных преимуществ.

Ред.: Что бы вы посоветовали заказчику, которому необходимо выбрать подрядчика?

С.П.: Начать, я считаю, надо с изучения компетенций, опыта и репутации подрядчика, а также того, какие проекты реализованы и какие они получили отзывы (сейчас имеется много информации в открытом доступе, какие-то сведения доступны за плату). Далее нужно запросить у потенциального исполнителя максимум сведений: лицензии, сертификаты, страховки. Это позволит убедиться в его финансовой устойчивости и способности выполнить ваш проект.

Очень важно синхронизировать ход работ, чтобы подходы к управлению проектом совпали и устроили всех участников. Тогда проще будет согласовывать задачи и результаты. Например, сейчас задача проектировщика видится только в прохождении экспертизы, но можно организовать работу и иначе, заинтересовать его успехом проекта в целом, то есть успешно построенным зданием или сооружением.

Устные договоренности, связи, рекомендации – не замена письменному документу. Договор на выполнение работ



должен быть четким и подробным. Необходимо описать условия сотрудничества и обязательства сторон, критерии качества, гарантии соблюдения сроков.

Все договоренности необходимо контролировать, оценивать прогресс, вы-

являть возможные риски, принимать меры, быть доступным для общения с партнером онлайн в любое время. Открытая коммуникация на всех этапах проекта позволит использовать разнообразные стратегии, учесть непредвиденные ситуа-

ции и обеспечить эффективное выполнение строительного проекта.

Ред.: Какова регулярность проведения «Дня подрядчика»?

С.П.: В течение 2024 года запланировано 10 встреч (примерно раз в месяц). Мы планируем разобрать тонкости эффективного сотрудничества и выстраивания долгосрочных отношений

между заказчиками и подрядчиками, обсудить новые технологии, успешные кейсы и актуальные правила игры на строительном рынке.

Будем учитывать и запросы аудитории. Возможно, на какой-то встрече сделаем акцент на инженерных изысканиях в строительстве, поделимся историями успеха и уроками, которые можем из них извлечь.

Строить качественно, вовремя и за разумные деньги, я считаю, можно. Научиться этому тоже можно, но учиться предстоит много. И хотя строительство все еще остается консервативным, именно сейчас оно превращается в одну из наиболее сложных и высокотехнологичных отраслей. Работать в ней становится все интересней. **И**

Независимый электронный журнал ГеоИнфо

С 2022 года журнал «ГеоИнфо»
выходит в формате *PDF.
10 выпусков в год.



WWW.GEOINFO.RU