

ОТНОШЕНИЯ ЗАКАЗЧИКА И ПРОЕКТИРОВЩИКА

ОТ ПАРТНЕРА ДО
АНТАГОНИСТА



МАРТЫНЮК АЛЕКСАНДР
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
[DC]2=DATA CENTERS DESIGN & CONSULTING



ИДЕЯ

ПРОЕКТ

РЕАЛИЗАЦИЯ

ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ

ВАРИАНТ 1

Согласованность
планов и действий,
единство целей

С ЧЕМ ЧАЩЕ
ВСЕГО
ПРИХОДИТСЯ
СТАЛКИВАТЬСЯ?

ВАРИАНТ 2

Взаимные
обвинения
и претензии



[d c]

2

**НЕГРАМОТНО
ВЫПОЛНЕННЫЙ ИЛИ
НЕДОДЕЛАННЫЙ ПРОЕКТ
ПРИВОДЯТ К ПРОБЛЕМАМ НА
ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ**



**НЕ ВСЕ ОШИБКИ В ПРОЕКТЕ
МОЖНО ЛЕГКО ИСПРАВИТЬ**

**ЧАЩЕ ВСЕГО ПРОБЛЕМЫ
ВОЗНИКАЮТ НА СТЫКЕ
РАЗДЕЛОВ, ПОДРЯДЧИКОВ**

ФАКТ

**ОБЪЕКТИВНО
СТОИМОСТЬ
ПРОЕКТИРОВАНИЯ
СОСТАВЛЯЕТ ЕДИНИЦЫ (5-
10%%)
ОТ ОБЩИХ ЗАТРАТ НА
СОЗДАНИЕ
ДАТА-ЦЕНТРА**

НО!



**ЗАЧАСТУЮ НА ПРАКТИКЕ
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТИРОВАНИЯ
ЗАНИЖАЕТСЯ ПОДРЯДЧИКАМИ
ИЛИ СВОДИТСЯ «ДО НУЛЯ» В РАСЧЕТЕ НА КОМПЕНСАЦИЮ НА ЭТАПЕ
ПОСТАВКИ И МОНТАЖА СО СТОРОНЫ «ЛОЯЛЬНЫХ» ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

КЛЮЧЕВОЙ ВОПРОС

Technology

Daily News

2 Politics

Sed ut **НАСКОЛЬКО ЭТОТ ПОДХОД**
natus error sit voluptatem
accusantium doloremque
СЕБЯ ОПРАВДЫВАЕТ?
nobis est eligendi optio cumque nihil
provident mackrem pro
voluptas assumenda ut
consequat. Tempora serena quibusdam et aut
officiis delectis aut rem aperiam, et nemo nam
et voluptate repudiandae sint et molestiae non
recusandae. Repellat nemo rem nisi inquam
defectus, ut aut repellendus voluptatem et
consequatur aut perferendis. Cupiditate asperiores
repellat. Sed ut perspiciatis quibusdam et nemo error
et voluptatem accusantium doloremque in voluptate,
totam rem aperiam, eaque ipsa quae ab illo inventore
veritatis et quasi architecto doctus illae volutpatibus sunt

Fashion

World

**ПОЧЕМУ В СССР
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПРОЕКТНЫЕ ИНСТИТУТЫ НЕ
ТОЛЬКО ВЫПОЛНЯЛИ РАЗРАБОТКУ ДОКУМЕНТАЦИИ,
НО И ОСУЩЕСТВЛЯЛИ АВТОРСКИЙ НАДЗОР?**

**Наращивалась экспертиза и знание проблем
монтажа**

[d c]

2

**В НАШИ ДНИ НЕРЕДКО
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
СВОДИТСЯ К УРОВНЮ
PRE-SALE**

ОЖИДАНИЯ ОТ ПРОЕКТА

ЗАКАЗЧИКА

Полноценный проект
полностью
отражающий
требования заказчика

НАЛИЦО
ПРОТИВОРЕЧИЕ
ИНТЕРЕСОВ

ПОДРЯДЧИКА

Минимальный объем
проектирования,
включая основные
схемы и
спецификации



ИДЕАЛ

- 1. ПОЛНОЕ ПОНИМАНИЕ ЗАКАЗЧИКОМ ПРОЕКТА В ЧАСТИ АДЕКВАТНЫХ СРОКОВ, ОГРАНИЧЕНИЙ, РИСКОВ, БЮДЖЕТА, РЕШЕНИЙ**
- 2. ЧЕТКО ПОСТАВЛЕННАЯ ЗАДАЧА СО СТОРОНЫ ЗАКАЗЧИКА В ТЕХНИЧЕСКОМ И ОРГАНИЗАЦИОННОМ ПЛАНЕ**
- 3. НОРМАЛЬНЫЙ СРОК ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ**
- 4. СТОИМОСТЬ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДОЛЖНА СТИМУЛИРОВАТЬ ПОЛНОЦЕННОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ**
- 5. ГРАМОТНЫЙ НАДЗОР СО СТОРОНЫ ЗАКАЗЧИКА В ХОДЕ ВСЕГО ПРОЕКТА**
- 6. ДЕТАЛЬНАЯ ПРИЕМКА РАБОТ ПО СОСТАВУ И В СООТВЕТСТВИИ С УТВЕРЖДЕННЫМ ТЗ**

ПОЧЕМУ ЭТОГО НЕ ПРОИСХОДИТ?

- 1. ЗАКАЗЧИК НЕ ВОСПРИНИМАЕТ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, КАК ВАЖНУЮ ЧАСТЬ ПРОЕКТА**
- 2. ПОДРЯДЧИК НЕ ВОСПРИНИМАЕТ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНУЮ ЧАСТЬ ПРОЕКТА**
- 3. НЕГРАМОТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СРОКОВ И БЮДЖЕТА ПРИВОДИТ К АВРАЛУ, ОШИБКАМ И КОНФЛИКТАМ**
- 4. ПРОЕКТИРОВЩИК ЗАВИСИМ В ВЫБОРЕ РЕШЕНИЙ ОТ ПРОДАВЦОВ, А НЕ ОТ ПОСТАНОВКИ ЗАДАЧИ И ТРЕБОВАНИЙ ЗАКАЗЧИКА**
- 5. ПРЕДПРОЕКТ КАК ПРАВИЛО НЕ ДЕЛАЕТСЯ. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ РАЗМЫТА.**
- 6. АНГАЖИРОВАННЫЙ ПОДРЯДЧИК - РАССЛАБЛЕННЫЙ ПОДРЯДЧИК**

Попытка снижения "адекватной" цены

инж./строй.

время

риски



const



const



const



const



"Матрица заказчика"



**СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА ДОЛЖНА
БЫТЬ
АДЕКВАТНА СЛОЖНОСТИ
ЗАДАЧИ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ДОЛЖНО
БЫТЬ ВЫГОДНО ПОДРЯДЧИКУ
САМО ПО СЕБЕ**



**ПРОЕКТ ДОЛЖЕН БЫТЬ
ЗАКОНЧЕННЫМ ПРОДУКТОМ, ПО
КОТОРОМУ ЛЮБОЙ ПОДРЯДЧИК
СМОЖЕТ ВЫПОЛНИТЬ РАБОТЫ**

**ЗАКАЗЧИК ДОЛЖЕН
ОДНОЗНАЧНО И ЧЕТКО
ФОРМУЛИРОВАТЬ ЗАДАЧУ И НЕ
ТРЕБОВАТЬ
ПЕРЕПРОЕКТИРОВАНИЯ В
РАМКАХ ТОГО ЖЕ БЮДЖЕТА**



**ПРИ НЕСПОСОБНОСТИ
СФОРМУЛИРОВАТЬ ТЗ
НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕКАТЬ
ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ И
ВЫПОЛНЯТЬ СТАДИЮ
ПРЕДПРОЕКТ**

**НЕЛЬЗЯ НАЧИНАТЬ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ БЕЗ
ГЛАВНОГО ИНЖЕНЕРА ПРОЕКТА
В КОТОРОМ ЗАКАЗЧИК УВЕРЕН
НА 100%**



**КАЧЕСТВО
ПОТРАЧЕННЫХ
ДЕНЕГ**

**МЫ ВСЕ РАВНО ТРАТИМ
ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ НА
СТРОИТЕЛЬСТВО ЦОД.
ТАК НЕ ЛУЧШЕ ЛИ
СДЕЛАТЬ ЭТО С УМОМ!?**



dc1

2

Мартынюк Александр
Исполнительный директор
[dc]²=data centers design & consulting

info@dcxdc.ru / www.dcxdc.ru