

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОГО БЛОКА

Кейс компании «Паритет»

СПИКЕРЫ



Лариса Таранкова

Директор по развитию
Альфа Алгоритм



Андрей Быков

Руководитель проекта
Цифровизации строительного
блока компании Паритет
Девелопмент

КОНТЕКСТ ОТРАСЛИ

Динамика продаж новостроек

РЫНОК ДЕВЕЛОПМЕНТА 2025

- Выручка выросла на 12,7% — до 5,57 трлн руб.
- Продажи в штуках выросли на 2,4% — до 584 тыс. лотов

ТО ЕСТЬ

- Лотов продаётся почти столько же.
- Деньги растут в основном за счёт роста цен.

Дальше так уже не получится. Дорогие деньги, завершение эры льготной ипотеки, снижение покупательского спроса, Активная экспансия крупных игроков в регионы.



ЧТО ДЕЛАТЬ ДЕВЕЛОПЕРАМ?

- Продавать лучше
- Строить дешевле

СТРОИТЬ ДЕШЕВЛЕ. ОПРЕДЕЛЯЕМСЯ С ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕМ.

54%

СЕБЕСТОИМОСТИ - ЭТО СМР

ПРИ ЭТОМ ВНУТРИ СМР

70%

РАБОТЫ

30%

МАТЕРИАЛЫ

ВЫВОД

1

Хочешь управлять себестоимостью
начни с контроля стоимости
строительства

2

Хочешь управлять стоимостью
строительства - контролируй
Подрядчиков

УПРАВЛЯТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ = УПРАВЛЯТЬ ПОДРЯДЧИКОМ.

У КАЖДОЙ СЛУЖБЫ СВОЯ ВЕРСИЯ УПРАВЛЕНИЯ

ЗАКУПКИ



МЫ ПОДРЯДЧИКА ОТТОРГОВАЛИ

ПТО/ СТРОЙКА



ГЛАВНОЕ СРОКИ - И ЧТОБЫ БЕЗ ПРОСТОЕВ

ФИНАНСЫ



НУЖНА МАРЖИНАЛЬНОСТЬ И ПРОГНОЗ

СОБСТВЕННИК



SHOW ME THE MONEY!

ИТОГО: УПРАВЛЕНИЕ ПОДРЯДЧИКОМ - ЭТО НЕ ОДИН ЭТАП. ЭТО ЦЕПОЧКА.

ЕДИНЫЙ КОНТУР УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ОТ АСТ АЛЬФА

МОДУЛЬ СУИП

Задача: Формировать отчеты на основе объективных данных для Управленческих решений

МОДУЛЬ ТЕНДЕРЫ

Задача: Эффективно выбрать Подрядчика

МОДУЛЬ ЛК ПОДРЯДЧИКА

Задача: Контролировать эффективность Подрядчика

МОДУЛЬ ЛК ГЕНПОДРЯДЧИКА

Задача: Обеспечить совместную работу стейкхолдеров Проекта

МОДУЛЬ ПОСТАВКА

Задача: Управлять давальческим сырьем

КЕЙС ДЕВЕЛОПЕРА ПАРИТЕТ. СИТУАЦИЯ ДО.

ПРОБЛЕМЫ “КАКУ ВСЕХ”



С ростом объемов строительства и увеличением кол-ва проектов встал вопрос о создании системы общих данных, которая объединяла бы строительный блок в единое информационное поле

- Отсутствие связанности процессов (проекты, закупки, стройка)
- Лоскутная автоматизация либо ее отсутствие (Excel, 1С, ручные отчеты)
- Многие процессы на “ручном приводе”
- Слабая прозрачность для руководства, руководитель видит “прошлое”, а не текущее состояние стройки.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА. ЗАЧЕМ ПАРИТЕТ ПОШЕЛ В ЦИФРОВИЗАЦИЮ?

1

Создать инструмент для работы генерального подрядчика компании

2

Создать цифровой инструмент для синергии между Подразделениями Компании

3

Управлять Подрядчиком на основе объективных данных

4

Увеличить скорость принятия решений

5

Увеличить финансовую дисциплину

6

Выстраивать стратегическое партнерство с Подрядчиками

7

Повысить прозрачность и управляемость стройки

8

Оптимизировать маржинальность

9

Снизить издержки и риски

СОЗДАТЬ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ КОМПАНИИ «ПАРИТЕТ»

ПОЧЕМУ ВЫБРАЛИ ПО АСТ-АЛЬФА

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРА

ВСЕ В ОДНОМ ОКНЕ

- Единая платформа вместо разрозненных систем
- Полный цикл: от закупок до контроля выполнения работ

БЫСТРАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

- Подключение к существующим системам (1С, Bitrix)
- Оптимальные затраты времени и ресурсов на запуск

ГИБКОСТЬ И АДАПТАЦИЯ

- Настройка под бизнес-процессы Заказчика
- Масштабируемость и развитие по мере роста Компании

ЦЕНА-КАЧЕСТВО

- Максимум функционала за разумный бюджет
- Окупаемость вложений

ГОТОВНОСТЬ К РАЗВИТИЮ

- Большая часть нужного функционала уже есть в коробке
- Для нового функционала Команда АСТ-Альфа быстро предложила решения, опираясь на опыт в отрасли

ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ОПЫТА, ГИБКОСТИ, СКОРОСТИ РЕЗУЛЬТАТА И УМЕРЕННОСТИ В РЕСУРСАХ

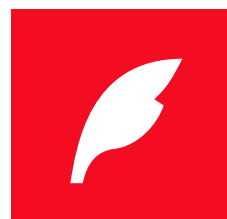
ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ

100%

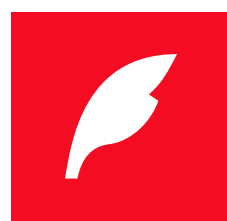
ТЕНДЕРОВ ОТЫГРЫВАЮТСЯ НА ПОРТАЛЕ

430

АККРЕДИТОВАННЫХ ПОДРЯДЧИКОВ И ПОСТАВЩИКОВ.
СВОЙ ПУЛ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ.



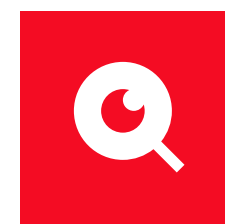
ЗАПУЩЕНЫ И ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ИНСТРУМЕНТЫ
СОГЛАСОВАНИЯ ДС И АКТОВ ЗАМЕНЫ РАБОТ ЧЕРЕЗ ПОРТАЛ



ЗАПУЩЕНЫ И ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ИНСТРУМЕНТЫ
СОГЛАСОВАНИЯ КС-2 И КС-3 ЧЕРЕЗ ПОРТАЛ

↓ -10%

СЕБЕСТОИМОСТИ ЗАКУПОК



ПРОЗРАЧНОСТИ ДЛЯ РУКОВОДСТВА.
ВИДНЫ ВСЕ ЭТАПЫ



ПРОЗРАЧНОСТИ ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА. ПРОЗРАЧНОСТЬ
ПРОЦЕССА ТЕНДЕРА (=> ПОВЫШЕНИЕ ДОВЕРИЯ К
ЗАКАЗЧИКУ). ПРОЗРАЧНОСТЬ СОГЛАСОВАНИЯ КС-2, КС-3)

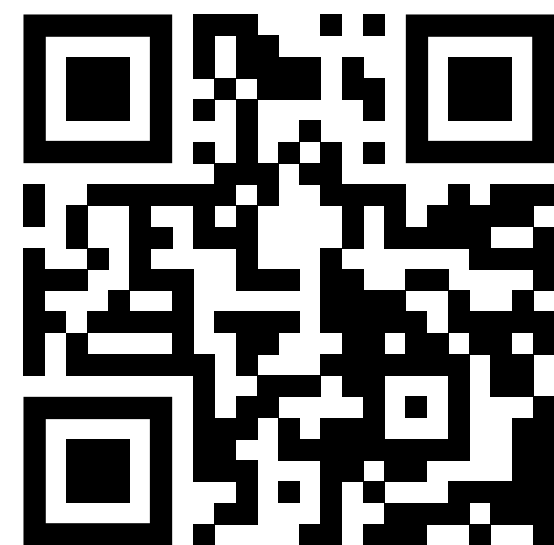


РУКОВОДСТВО ПОЛУЧИЛО ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ КОНТРОЛЯ
И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОЕКТА.

ГЛАВНЫЙ ТЕЗИС: ЦИФРОВИЗАЦИЯ - ЭТО НЕ ТРЕНД, А ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



Лариса
Таранкова



Андрей
Быков

Приглашение к диалогу QR
код для быстрой связи