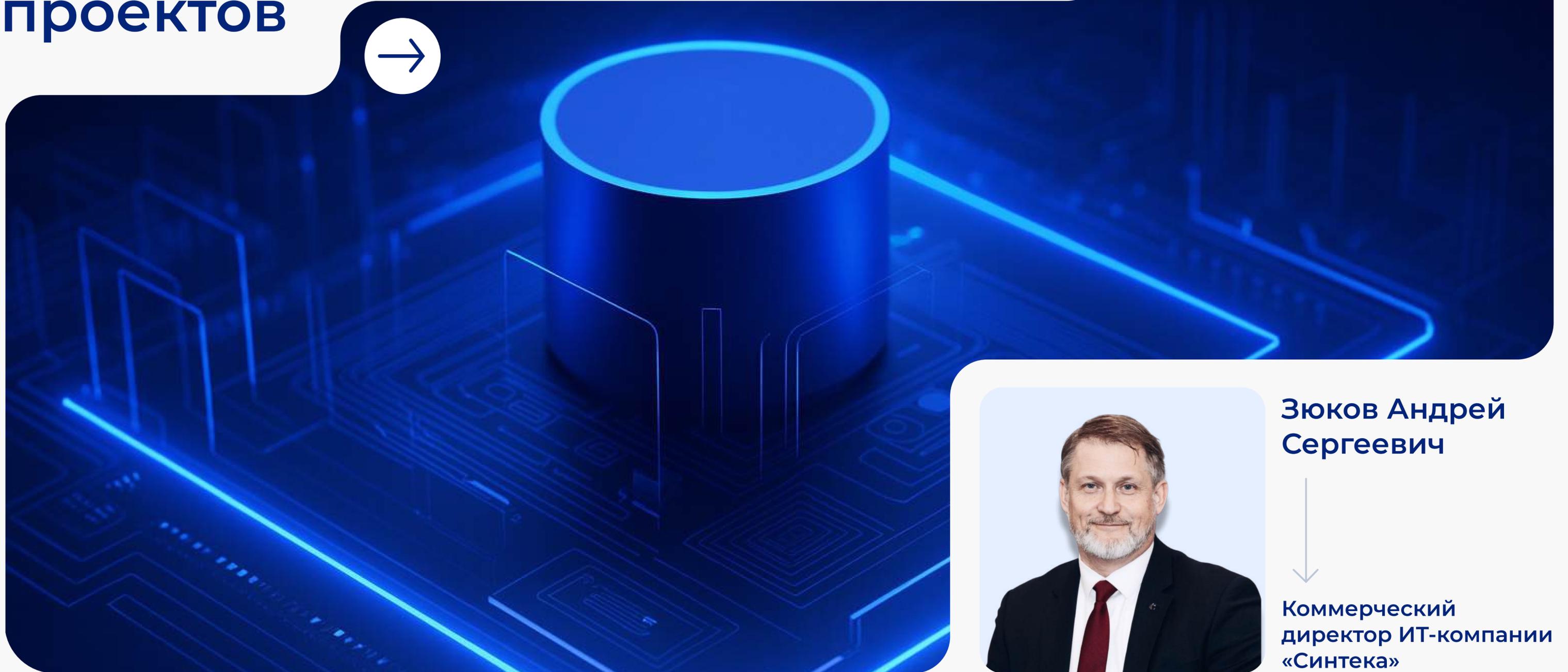


ИТ-решения для роста маржинальности строительных проектов



**Зюков Андрей
Сергеевич**



Коммерческий
директор ИТ-компании
«Синтека»

Рост цен на стройматериалы и логистику в России (2024-2025)



Рычаги роста маржинальности:

1.

Формирование сметной стоимости на базе актуальных рыночных цен — исключение завышений и неточностей на этапе планирования проекта.

2.

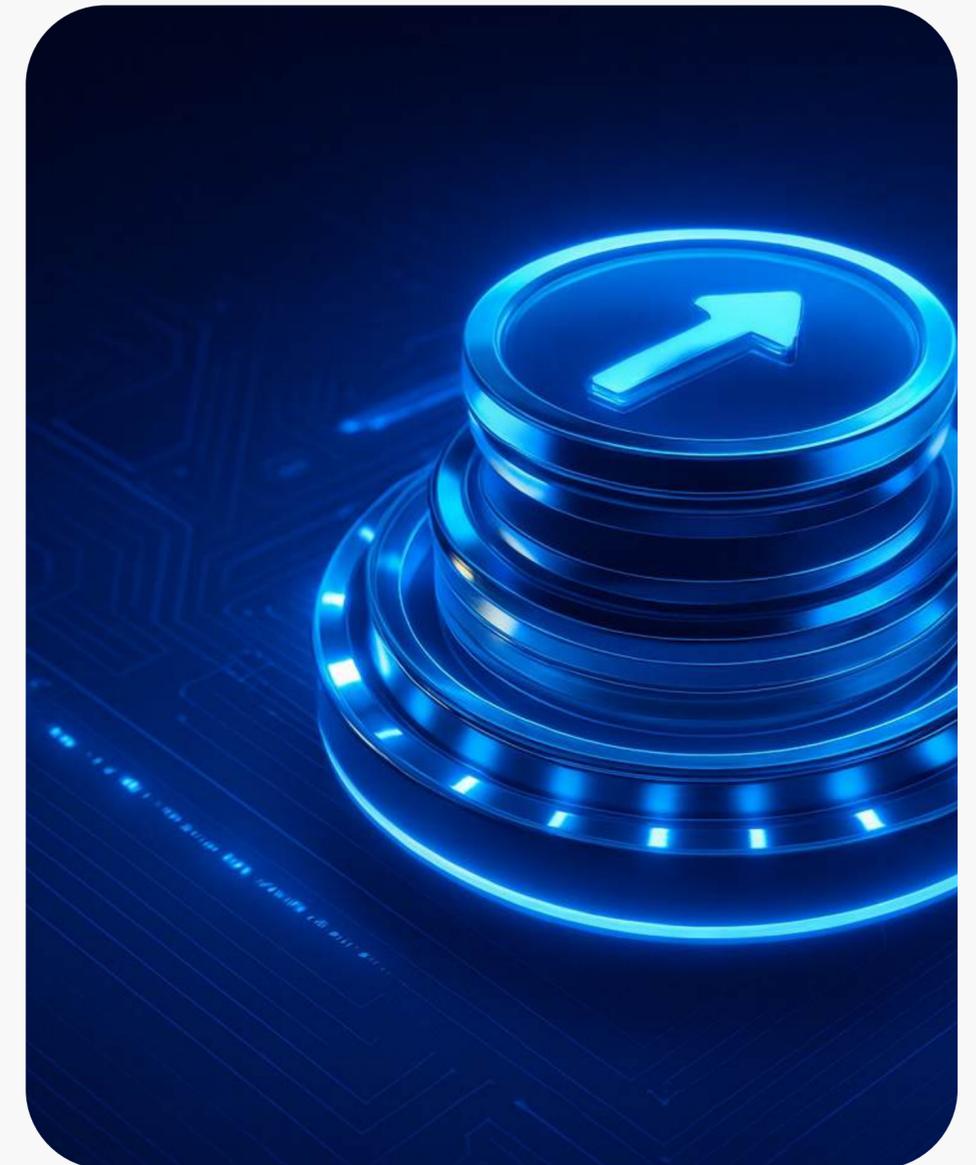
Оптимизация закупок, логистики и проектирования — снижение себестоимости за счет эффективного управления цепочками поставок и проектными решениями.

3.

Сокращение потерь на цикле снабжения — устранение дублей заказов, ошибок в спецификациях и простоев.

4.

Ускорение бизнес-процессов через цифровые сервисы — автоматизация, сокращение времени согласований и контроль в режиме реального времени.



Единая платформа «Синтека — Закупай»

специализируется на закупке строительных материалов и оборудования для строительных компаний в ЦФО, СЗФО, ЮФО и пр.



Наши заказчики:

девелоперы, генеральные подрядчики, крупные инженерные компании, прочие подрядчики.

Big Data для конъюнктурного анализа закупочных цен и объемов в разрезе товарных категорий и номенклатуры

500+

Количество заказчиков

5000+

Количество поставщиков

236

Товарных категорий

более

3

млн в год

Количество выставляемых счетов

более

450

млрд в год

Объем закупок

Кейсы

Девелопер самолет «Самолет» протестировал систему «Синтека-Закупай» на базе закупок подрядной организации.

Результаты:

- средняя экономия от расчетной цены по всем заказам составила — 21,9%.
- экономия на расходных и сопутствующих материалах — 60%, по другим категориям — 2%.

Группа «Эталон» — один из лидеров жилищного строительства в России оцифровали закупки с помощью «Синтека-Закупай».

Результаты:

- 97% заявок перевели в цифровой формат.
- Сроки отработки заявок и аналитики цен сократили на 25–30%.
- Снизили себестоимость строительства за счет экономии на автоматизированном тендере позиций заявок.



Непрерывный тендер всех позиций заявок.



Использование ИИ для выбора предложений.

Сравнение счетов [Перезапросить](#) [Мало счетов](#) [Вторичный торг](#) [Перейти к отчетам](#) [Завершение торгов](#) [Отображение](#)

Общая информация Непубличная Заявка: 21217

Цены от **всех поставщиков**: ВСЕИНСТРУМЕНТЫ.РУ, ООО "АВ-ЦЕНТР", ООО "НАТУРАЛЬНЫЕ УТЕПЛИТЕЛИ", ООО "АНВАЗ"

Всего позиций: 3

Сумма по выделенным позициям:	
по счетам	0.00 Р
по бюджету в заявке	0.00 Р
по бюджету в счетах	0.00 Р

ID	Товар / услуга	Кол-во	Бюджетная стоимость	Итого по бюджету	На согл.	Согл.	Доставлен
1	Утеплитель Роквул Стандарт 100x600x1000	10 куб.м.	12 028.91	120 289.10	0	0	0
2	Клей Caparol 85R	25 кг	15.60	390.00	0	0	0
3	Профиль ПВХ	500 кв.м.	27.83	13 915.00	0	0	0

Счёт 574022 Обработан

Компания: ВСЕИНСТРУМЕНТ...
 Менеджер: info@vseinstrumenti.ru
 Снабженец: Лягушкин В.М.

Поз: 3 С НДС Итого: 215 200.00 Р

Предоплата 0% Отсрочка 30 дней Доставка включена

[Отправить на согласование](#)

Счёт 574023 Обработан

Компания: ООО "АВ-ЦЕНТР"
 Менеджер: primer@mail.ru
 Снабженец: Лягушкин В.М.

Поз: 3 С НДС Итого: 243 500.00 Р

Предоплата 100% Отсрочка 0 дней Доставка не включена

[Отправить на согласование](#)

Счёт 574024 Обработан

Компания: ООО "НАТУРАЛЬН...
 Менеджер: info@ecoutepliteli.ru
 Снабженец: Лягушкин В.М.

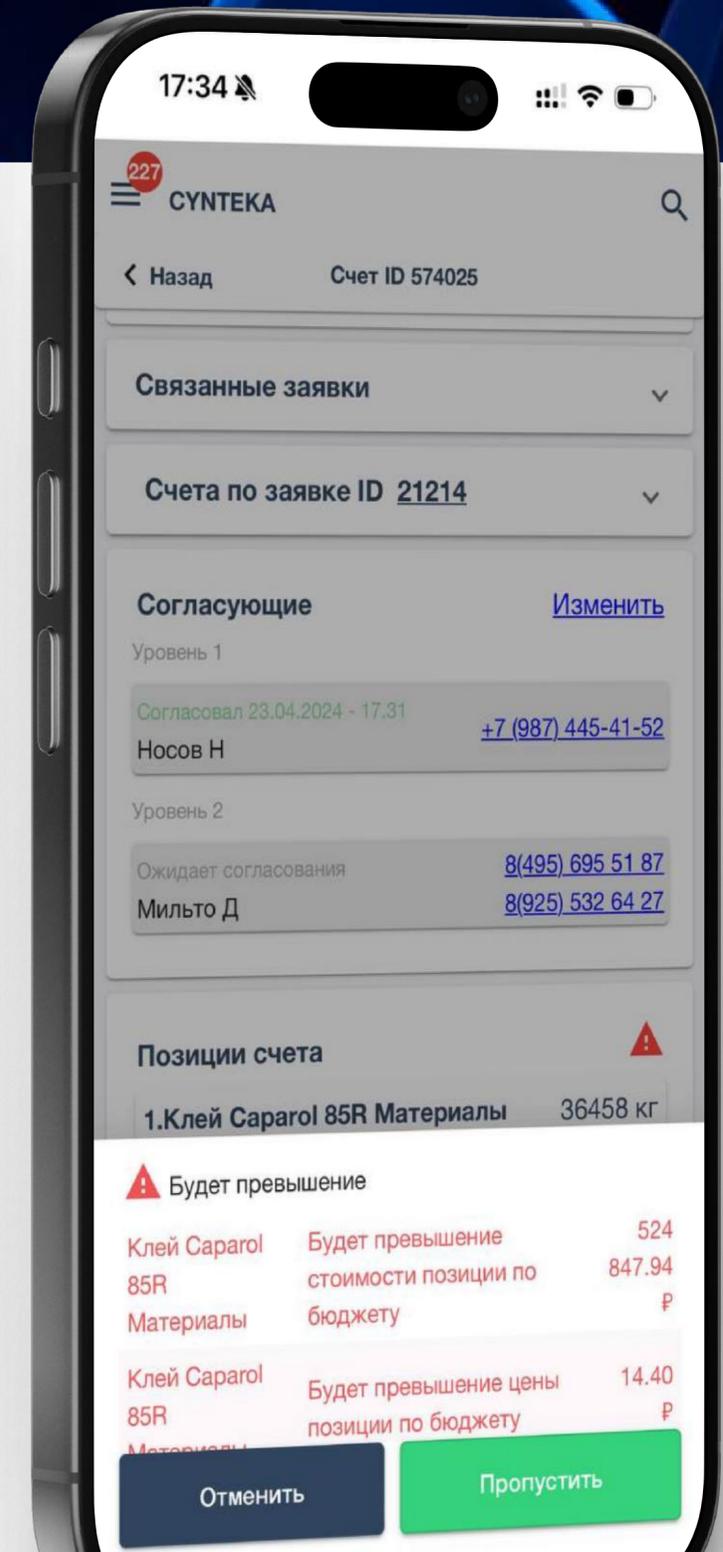
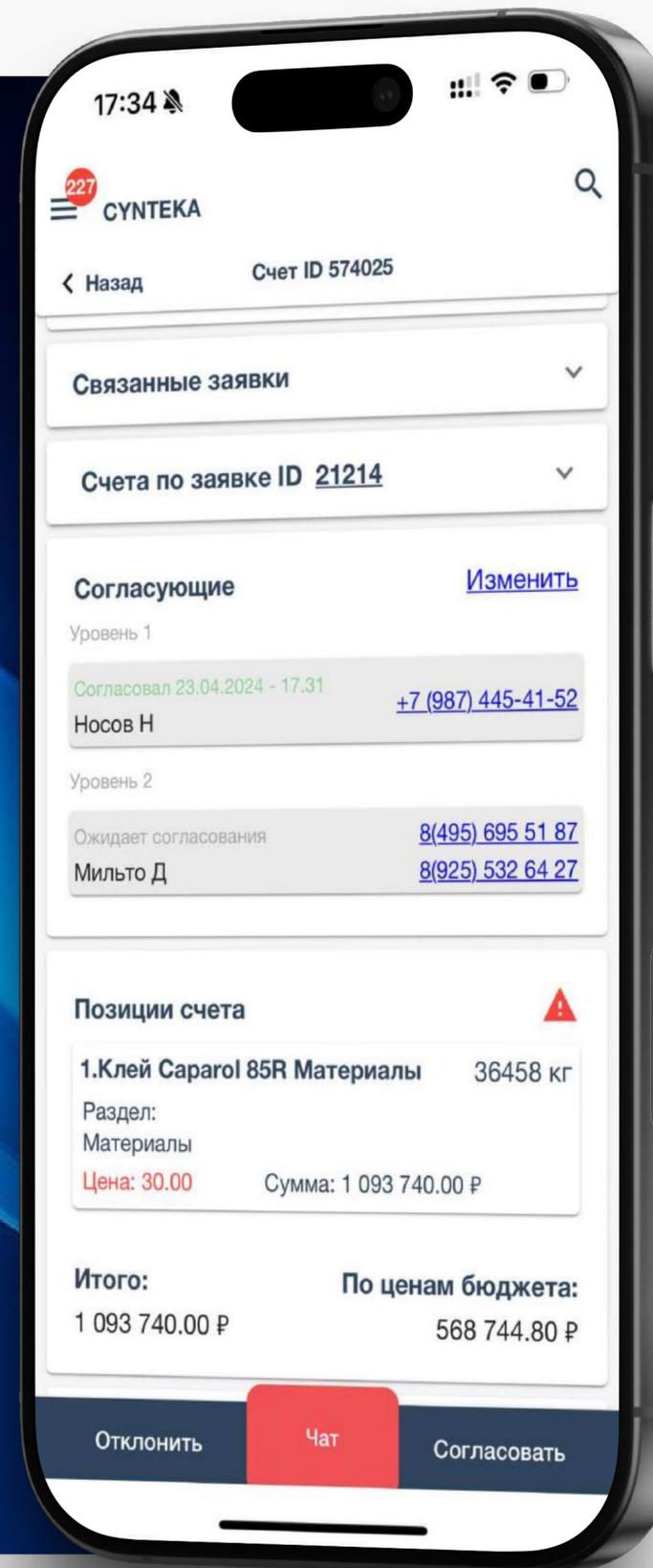
Поз: 2 С НДС Итого: 300 000.00 Р

Предоплата 50% Отсрочка 0 дней Доставка включена

[Отправить на согласование](#)

ID	Товар / услуга	Кол-во	Цена	Стоимость	Срок
1	Утеплитель Роквул Стандарт 100x600x1000	10 куб.м.	820.00 Р	8 200.00 Р	-
2	Клей Caparol 85R	25 кг	300.00 Р	7 500.00 Р	-
3	Профиль ПВХ	500 кв.м.	399.00 Р	199 500.00 Р	-

Непрерывный контроль бюджета проекта



Расчет стоимости проекта на основании реальных рыночных цен



Снижения себестоимости строительства и ускорения процессов удается достигать за счет:

1.

Непрерывного тендера заявок на электронной торговой площадке «Закупай», где средняя экономия на закупках — 4% на профильных материалах, до 20% — на непрофильных.

2.

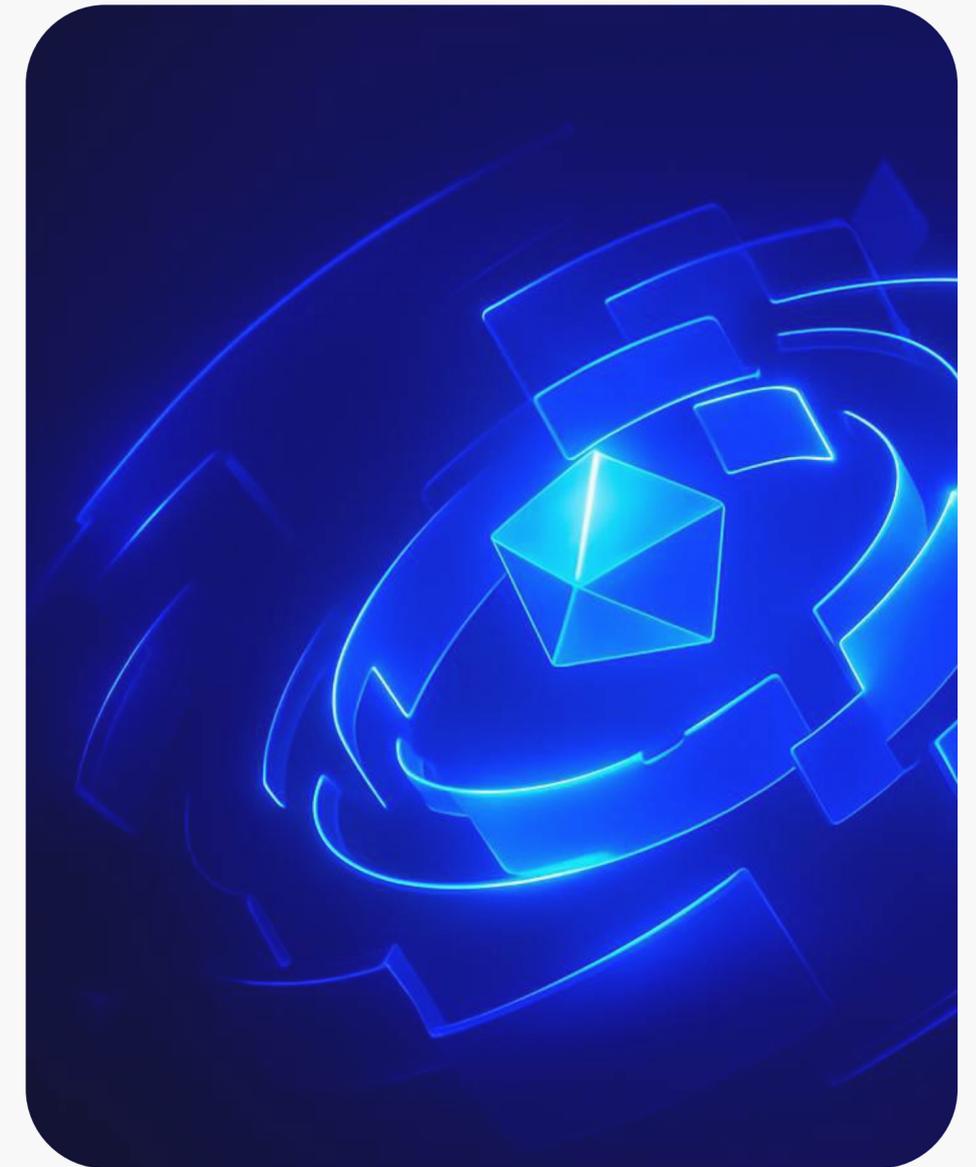
Интеллектуального сопоставления КП от поставщиков, которое устраняет «несравнимость» предложений, ловит скрытые наценки и аналоги, ускоряет выбор.

3.

Автоматического попозиционного контроля бюджета — привязка каждого контракта к проекту/виду работ. Автоматическая проверка по цене, количеству и номенклатуре.

4.

Сокращения времени в цикле закупки — на 50% быстрее согласования, уменьшение простоев и кассовых разрывов.



885 клиентов, среди них:



ЮгСтройИнвест



СОЮЗДОНСТРОЙ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЭКСПЕРТИЗА СТРОИТЕЛЬСТВО



ООО «СЗ «Форум Крым»

В честь Дня строителя
дарим дополнительный
месяц к лицензии!



Зюков Андрей
Сергеевич

Коммерческий
директор ИТ-компании
«Синтека»