

УДК 69.05

Іщенко О.Л.¹, Шапочка Г.В.²

¹асист. НУ «Запорізька політехніка»

²студ. гр. БАД-318 НУ «Запорізька політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ БУДІВНИЦТВОМ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Пандемія внесла корективи в роботу багатьох компаній. Хтось пристосувався відразу, а деякі до цих пір не можуть прийти до тями. Період тотальної інформаційної технологічності настав вже досить давно, втім, далеко не всі це сприйняли, особливо в Україні. На перший погляд може здатися, що у нас тільки ІТ - компанії вміють працювати віддалено,

використовуючи численні веб-інструменти. Але виявилось, що цифровий формат - це не тільки про IT-сфери. Сьогодні це - про будь-кого. І хто не візьме це і не пристосується, стане аутсайдером. Тому, зараз навіть досить консервативні галузі як, наприклад, будівництво, можуть і повинні, щоб полегшити собі і клієнтам життя і убезпечити всіх від зайвого ризику через пандемію - перевести значну частину процесів в онлайн-формат з використанням новітніх програм і додатків.

Якщо використовувати цифрові інструменти, то можна досягти того, щоб процеси не зупинялися зовсім. Кілька сотень офісних працівників можна перевести в онлайн-режим, однак це не заважатиме їм цілком злагоджено спілкуватися як між собою, так з інвесторами.

Додамо при цьому, що саме будівництво, звичайно, як і раніше активно ведеться і в реалі - на будівельних майданчиках кипить робота. З урахуванням вимог нинішньої ситуації, працівники строго дотримуються всіх правил: кожен будівельник використовує засоби індивідуального захисту.

Активне застосування сучасного веб-інструментарію дозволяє компаніям не тільки оперативно комунікувати з партнерами і клієнтами в режимі 24/7, а стає запорукою збільшення кількості угод і обсягів замовлень. Які інструменти можна використовувати в першу чергу? - розглянемо вдалий цифровий кейс в деталях:

Microsoft Office-365, Microsoft Teams

Корпоративні комунікації налагоджені на базі Microsoft Office-365 з широким спектром веб-сервісів. Всі повідомлення і відео-наради зі звичного для багатьох Skype перебралися в Teams, що дозволяє проводити повноцінні оперативні конференції безперешкодно в режимі реального часу з великою кількістю учасників, де б кожен з них не перебував, - головне, щоб там був інтернет.

Microsoft Project

Ця програма управління проектами дає можливість удосконалити їх контроль і регулювання, дозволяє своєчасно і швидко розподіляти ресурси, аналізувати поточну ситуацію, усувати проблеми, прогнозувати хід робіт. При цьому всі звіти, кошториси тощо - складаються автоматично. А значить - економиться купа часу і людського ресурсу.

Building Information Modeling

На практиці вона дозволяє проектантам, підрядникам та іншим підрозділам використовувати для розрахунків, аналізу і, власне, управління будівництвом так звану єдину цифрову модель будинку, об'ємне зображення якого «росте» разом з реальним будівництвом. Це зводить до мінімуму кількість помилок як в розрахунках, так і в роботі на майданчику (а отже -

зменшує ризики подальшого усунення недоліків), значно скорочує супутні витрати, а головне - забезпечує постійний контроль за процесом і здачу новобудови в експлуатацію у відповідному якісному стані.

ZOOM

Для якісного проведення нарад, переговорів, тендерів, консультацій використовують ZOOM (акції якого з настанням карантину виросли на 40%), який забезпечує якісні відео-зв'язок і проведення онлайн-зустрічей, за результативністю майже нічим не відрізняються від зустрічей в звичному для всіх форматі оффлайн.

3-D моделі будинку

Цей інструмент дуже люблять майбутні та існуючі клієнти. Замовник, не витрачаючи часу і зусиль, має можливість здійснити повноцінну екскурсію по 3-D моделі об'єкту, який ще будується, більш того - заглянути в майбутнє і побачити, яким він буде зовні і всередині. Можна детально розглянути об'єкт, а й паралельно - ознайомитися з ходом робіт на майданчику в реальності - за допомогою фотозвітів, які регулярно розміщуються на сайтах кожного об'єкта.

Багато хто прогнозує, що інтерес до зручного онлайн-формату, який сьогодні спостерігається в усіх сферах життя, збережеться у інвесторів і надалі. Отже, більшість угод в майбутньому будуть полягати саме на базі результатів онлайн-зустрічей клієнтів і фахівців відділів продажів