**АИПК**

Рекомендации для конкурсов на проектирование мостов.

Содержание

Предисловие 2

1. Цель Рекомендаций 4
2. Зачем проводить конкурсы по проектированию 5
3. Когда конкурс по проектированию не уместен 6
4. Стороны и их мотивация 7
   1. Промоутер 7
   2. Консультанты промоутера 7
   3. Опытный конкурент 7
   4. Менее опытный конкурент 7
   5. Подрядчик (только проектирование и строительство) 7
   6. Член жюри 7
5. Типы конкурсов 8
   1. Выбор группы проектировщиков: конкурсное интервью  
      или беседа 8
   2. Выбор проектного решения: объявленный конкурс 8
   3. Выбор проектного решения: конкурс идей 9
   4. Выбор проектного решения: открытый конкурс 9
   5. Выбор подрядчика на проектирование и строительство  
      посредством конкурса на проектирование 10
   6. Специализированные конкурсы 11
   7. Правила и положения 11
6. Составляющие успешного конкурса 12
7. Составляющие неудачного конкурса на проектирование 14
8. Этапы конкурса 15
   1. Планирование, ТЭО и предконкурсная деятельность 15
   2. Написание резюме на конкурс 15
   3. Вопрос интеллектуальной собственности 18
   4. Реклама 19
   5. Документ с выражением заинтересованности 19
   6. Отбор конкурсантов 19
   7. Выбор жюри и судей для конкурса 19
   8. Этап или период конкурса 20
   9. Получение и изучение списка участников 20
   10. Судейство 20
   11. Объявление победителя 20
   12. Гласность 20
   13. Выдача заказа победителю на разработку проекта и/или   
       строительства моста 21
9. Другие вопросы, требующие внимания 22
   1. Кто должен рассчитывать затраты 22
   2. Следует ли ограничивать конкурс только на мост или  
      предлагать более широкий контекст 22

Предисловие

При приобретении проектов на мосты государственный сектор и правительственные организации обязаны продемонстрировать разумное вложение. Разумное вложение часто понимается как самая низкая стоимость строительства, но все чаще заказчики обращают больше внимания на внешнее качество и приобретают мостовые проекты посредством конкурса.

В последние годы заказчики и общественность воспринимают качество среды обитания через повышение качества городского строительства и внешне привлекательные здания. При таком восприятии обращается внимание на мосты и другие инженерные сооружения, а архитекторы все больше вовлекаются в процесс проектирования. Государственный сектор и другие организации по закупкам используют, в свою очередь, конкурсы на проектные работы для удовлетворения своих устремлений в получении уникальной конструкции и приобретении нового и внешне привлекательного моста.

Существуют разные формы конкурсов. Некоторые конкурсы проводятся только на проектирование, где победитель назначается на разработку проекта, а мост строиться в обычном порядке подрядчиком, выигравшим тендер на строительство. Другие - на основе тендера на проектирование и строительство с включением качества как основного критерия для выбора лучшего проекта и тендера.

Распространение конкурсов на проектирование побудило инженеров и архитекторов работать вместе для разработки креативных и необычных предложений. К сожалению, это иногда приводит к красивому виду и сложному проекту, который привлекателен внешне, но может быть конструкционно ненадежным, выходить за рамки бюджета и дорогостоящим, трудным для строительства и в эксплуатации; но если он задуман и разработан в надлежащим образом, он может отвечать всем требованиям Заказчика за разумные деньги.

Многие конкурсы сталкиваются с трудностями или получают неудовлетворительные результаты. Часто встречающаяся особенность таких конкурсов заключается в том, что промоторам поручается вести конкурс на проектирование, который они раньше никогда не вели и, вероятно, не будут вести потом.

В этих конкурсах могут участвовать проектировщики, включая как опытных инженеров и архитекторов, так и проектировщиков с небольшим опытом проектирования мостов и совсем без него. В результате, в некоторых случаях выбирается проект внешне впечатляющий, но необоснованный с точки зрения поведения конструкции, стоимости или относительно конкретных ограничений, накладываемых окружающей средой и другими сдерживающими факторами местоположения объекта. Такой проект может быть принят по ряду факторов таких, как несведущий промоутер, неопытный конкурсант, непродуманные правила или неопытная плохо информированная экспертная группа. Однако, многие конкурсы заканчиваются предложением новых идей от талантливых и молодых инженеров и архитекторов, которые могут разрабатываться и успешно выполняться вместе с опытными инженерами и архитекторами, если конкурс правильно понимается и надлежащим образом организован.

В некоторых странах существуют правила и системы, которые гарантируют, что ненадежные проекты не будут выбраны, но даже в этих странах может быть выбран проект, который в результате окажется неудовлетворительным.

Чтобы помочь Заказчикам и организациям по закупкам достичь успехов в конкурсе на проектирование, две группы инженеров и архитекторов в рамках АИПК проявили инициативу написать Рекомендации для конкурсов на проектирование. Первое предложение было сделано на семинаре АИПК 2006 года в Будапеште, в результате организована Рабочая группа 3 (РГ3) для написания рекомендаций. Второе предложение поступило от британской группы АИПК на коллоквиуме Хендерсона в июле 2007 года. В Коллоквиуме Хендерсона участвовали опытные инженеры и архитекторы как из Великобритании, так и из других стран, а также три представителя РГ3. РГ3 впервые собралась в Веймаре, Германия, в сентябре 2007 года. На встрече стало ясно, что цели РГ3 тесно связаны с целями Коллоквиума Хендерсона. РГ3 сошлась во мнении, что рекомендации, подготовленные участниками Коллоквиума, можно развить в рекомендации АИПК.

До сегодняшнего момента нет опубликованных международных рекомендаций для заказчиков и организаций по закупкам, желающим провести конкурс на проектирование мостов. В 1978 году ЮНЕСКО опубликовало руководство по проектированию для архитектурного и городского планирования, но они редко применялись для конкурса на проектирование мостов, если вообще применялись.

Naeem Hussein

Председатель Рабочей группы 3 АИПК.

1. **Цель Рекомендаций**

Данные Рекомендации созданы специально для проектов, где мост является основным элементом инфраструктуры, но также может включать связанные с ним структуры такие, как подходы моста и ландшафтная архитектура и др.. Рекомендации представляют определенную пользу для заказчиков, и цель Рекомендаций создать структуру, с помощью которой заказчики смогут успешно приобретать проект моста посредством конкурса на проектирование.

По своей сущности конкурсы на проектирование способствуют развитию креативности и нововведений и помогают заказчику выбрать проект, отвечающий его конкретным нуждам.

Рекомендации носят общий характер и предназначены для заказчиков, которые могут изменять и приспосабливать их к своим требованиям.

Конкурсы требуют от проектировщиков значительных затрат времени и денег, и ожидается, что конкурсы на основе этих рекомендаций будут гарантировать проектировщикам, что их предложения будут оценены на профессиональном уровне и объективно, и что они будут вознаграждены надлежащим образом за свои идеи.

Подготовленный, открытый и полностью проверенный процесс с правильно составленными резюме, понятными правилами и честным проведением - это важный момент в создании и сохранении добрых отношений с общественностью, местными властями, фондовыми агентствами и другими основными заинтересованными сторонами.

1. **Зачем проводить конкурсы по проектированию.**

Может быть несколько причин приобретения проекта моста посредством конкурса. Вот некоторые из них:

* Мост расположен на участке, имеющем мемориальное, архитектурное, экологическое или политическое значение.
* Мост должен сочетаться с окружающими конструкциями.
* Мост является частью нового строительства, и разработчик хочет прорекламировать это с помощью уникальной и внешне привлекательной конструкции.
* Собственник хочет приобрести мост с необычными и/или инновационными свойствами и в рамках своего бюджета.
* Возможность отметить на карте местность и привлечь внимание к ней знаменательной конструкцией.
* Получить надежный проект.
* Улучшить визуально воспринимаемое качество места.
* Получить наилучшее разумное вложение.
* Особые ограничения, необычное место, бюджет, средства строительства и управления могут требовать нестандартного решения.
* Помощь неопытному заказчику приобрести уникальный и визуально привлекательный мост.
* Выбрать подходящую группу проектировщиков для проекта.

1. **Когда конкурс по проектированию не уместен**

Если ни один их критериев Раздела 2 не применяется или применяются следующие критерии, то рекомендуется не продолжать конкурс на проектирование с целью приобретения моста.

* Место подходит для стандартного моста.
* Нет необычных конструкционных требований и визуальная привлекательность не важна.
* Если промоутер не может принять на себя риск за то, что варианту, выбранному жюри, не отдается предпочтение и он не принимается промоутером.
* Бюджет промоутера недостаточен для приобретения, чтобы оправдать затраты на проведения конкурса.
* Если промоутер уже имеет подходящего проектировщика.
* Когда стоимость моста является главным фактором при приобретении моста.
* Когда промоутер не имеет финансирования на месте или не уверен в обеспечении финансирования на строительство объекта.

1. **Стороны и их мотивация.**

Участники принимают участие в конкурсе по различным причинам. Далее даны некоторые основные мотивации для каждой стороны.

**4.1 Заказчик.**

* Хочет получить высококачественный проект.
* Возможно хочет продемонстрировать озабоченность качеством в общественной сфере или в охране окружающей среды.
* Хочет вовлечь общественность в процесс.
* Хочет гласности по объекту или местоположению.
* Хочет гласности для организации по продвижению.

**4.2 Советники Заказчика.**

Это могут быть наемные сотрудники и/или сторонние консультанты, нанятые заказчиком для разработки спецификаций, технического исследования, оценки или других аспектов. Они хотят получить удовлетворительный результат конкурса. Часто их включают в состав комиссии с правом голоса или без.

**4.3 Опытный конкурент.**

* Хочет выиграть конкурс.
* Хочет продемонстрировать свои способности или новшества.
* Хочет сохранить репутацию способного проектировщика.
* Хочет быть замеченным в первых рядах мостостроителей.
* Хочет получить возможность расширить свой штат.
* Хочет развивать отношения с другими членами группы.

**4.4 Менее опытный конкурент.**

* Хочет выиграть заказ.
* Хочет заработать репутацию способного проектировщика или новатора.
* Хочет быть замеченным в конкурсе в высших кругах.
* Хочет получить возможность расширить свой штат.
* Хочет создать свой перечень рекомендаций.
* Хочет развивать отношения с другими членами группы.

**4.5 Подрядчик (только для проектирования и строительства).**

* Хочет выиграть конкурс на строительство.
* Хочет быть признанным в качестве подрядчика, который может управлять и успешно обеспечивать важные/специальные проекты моста.

**4.6 Член комиссии.**

* Хочет высококачественный проект.
* Хочет служить интересам какого-либо избирательного округа, относящегося к нему.
* Хочет получить или сохранить признание как эксперта в мостостроении.
* Хочет расширить свою деловую сеть.

1. **Типы конкурса.**

Тип конкурса может варьироваться в зависимости от местных условий или страны. Конкурсы могут быть адаптированы под нужды заказчика: нужно найти проектировщиков, или проектное решение или и то и другое.

Если стоимость продукции в компании является важным вопросом, то следует рассматривать тендер с проектом и строительством, где проект является основным элементом.

Конкурсы могут быть:

* Открытыми, по предварительному отбору или объявленными.
* Одно- или многоэтапными.
* Конкурс идей или полных проектов.

Существуют следующие под-типы конкурсов:

* Выбор группы проектировщиков.
* Выбор проектного решения: конкурс участников по приглашению.
* Выбор проектного решения: конкурс идей.
* Выбор проектного решения: открытый конкурс.
* Выбор подрядчика на проектирование и строительство.

**5.1. Выбор команды проектировщиков: конкурсное интервью или беседа.**

Самый эффективный способ выбрать группу проектировщиков по их проектным возможностям, а не проектным решениям это провести конкурсное интервью или беседу.

Такой подход может применяться, если у заказчика ограничено время или финансовые средства необходимые для полномасштабного конкурса, или если заказчик не уверен в общих требованиях к мосту, или если заказчик хочет принимать участие в разработке проекта путем постоянного общения с проектировщиками.

Что касается конкурса участников по приглашению, то можно пригласить, скажем, максимум четыре группы для соревнования друг с другом на равной и справедливой основе, в поиске высококачественного проекта, но без требования предоставления проекта. Команда выбирается на основе:

* Опыта и подхода к конкретному проекту.
* Уверенности заказчика в способности работать с проектировщиками и в вовлеченности в проект.
* Уверенности заказчика в проектировщиках.
* Взноса, предусмотренного бюджетом.

Если группа проектировщиков состоит из инженеров и архитекторов, то команду должен возглавлять человек с опытом проектной и строительной работы, инженер.

**5.2. Выбор проектного решения: конкурс** **участников по приглашению.**

Такой конкурс проводится, если нужно получить проекты от авторитетных проектировщиков.

Группы проектировщиков могут выбираться следующим образом.

* Они могут быть уже известны заказчику.
* Объявить основные положения проекта и предложить заинтересованным командам представить подробные данные о персонале и опыте работы, и выбрать конкурсантов из представленного списка. В действительности, это многоэтапный, но специальный конкурс.

Рекомендуется выбирать максимум шесть команд для участия. Каждой команде выплачивается гонорар за её представление по минимальному количеству требований. Для победителя гонорар мог бы представлять аванс платы за проект, если его назначат разрабатывать рабочий проект. Если победителя не назначат на разработку рабочего проекта, то гонорар будет соотнесен с количеством и объемом предложения, чтобы компенсировать победителю передачу копий проекта заказчику.

**5.3. Выбор проектного решения: конкурс идей.**

Если на начальной стадии проекта заказчик ищет возможности и идеи в общих рамках требований, то можно проводить открытый или объявленный конкурс.

Открытый конкурс идей может быть открыт для студентов, а также квалифицированных специалистов, архитекторов и инженеров. Денежный приз присуждается, скажем, лучшим шести проектам.

Открытые конкурсы идей могут иметь несколько этапов.

Открытый конкурс идей может объявляться по стране или за её пределами в печатных изданиях по архитектуре и строительству или другими способами. Любая группа проектировщиков должна иметь возможность обратиться за конкурсной документацией и затем представить концептуальные проекты.

Как и открытый конкурс, открытый конкурс идей не может привлечь практикующих и опытных инженеров и архитекторов, если нет разумного денежного приза.

**5.4. Выбор проектного решения: открытый конкурс.**

Если есть заинтересованность в строительстве, и хочется выбрать один вариант из максимального ряда потенциальных проектов, рекомендуется открытый конкурс проектов. Но есть опасность, что будет получено очень много заявок, и заказчику придется выполнять дополнительную работу по их оценке. Поэтому заказчику нужно установить хорошо продуманную систему опубликования, установку правил конкурса и получения, хранения, систематизации и рассмотрения заявок.

Открытый конкурс проектов дает возможность получить самый широкий выбор решений. Конкурс этого типа приведет к решениям различной изобретательности и разного качества, и некоторые проекты могут быть высокого качества.

Если проекты требуют более детальной проработки или требуется беседа с потенциальными проектировщиками для разработки представляемых проектов, то рекомендуется второй этап конкурса. На первой стадии выбирается ограниченное число проектов, которые затем могут разрабатываться на втором этапе.

При условии, что этап только один, справедливо было бы выплатить призовые деньги за первое, второе и третье место.

При двух этапах только четыре или пять проектов можно выбрать для разработки во втором этапе. Выбор проекта к исполнению проводится в конце второго этапа. Призовые деньги получают все конкурсанты.

Открытый конкурс может объявляться по стране или за её пределами в печатных изданиях по архитектуре и строительству или другими способами. Любая команда проектировщиков должна иметь возможность обратиться за конкурсной документацией и затем представить концептуальные проекты.

Однако следует отметить, что открытый конкурс не может привлечь практикующих и опытных инженеров и архитекторов, если нет высокого уровня квалифицированного изучения при рассмотрении и разумного денежного приза или обязательства поручить победителю разработку рабочего проекта.

**5.5. Выбор подрядчика на проектирование и строительство  
посредством конкурса на проектирование.**

Если разыгрывается проект, в котором запланировано строительство, то выбирается группа проектировщиков и подрядчиков.

В этом случае проект, выбранный для строительства, может быть основан на ряде параметров таких, как:

* Тип моста.
* Вопросы защиты окружающей среды, политические и другие требования задания.
* Технические достоинства.
* Технологичность строительства.
* Стоимость эксплуатации за весь срок службы.
* Эстетические качества.
* Стоимость.
* Послужной список проектировщика.
* Послужной список подрядчика.

Группы на проектирование и строительство могут выбираться путем объявления краткого содержания проекта и приглашения заинтересованных участников пройти предквалификацию с предоставлением подробной информации по их персоналу и опыту работы. Группа из представленного списка отбирается для участия в тендере (конкурсе) на проектирование и строительство.

Рекомендуется выбрать от трех до четырех групп для участия в конкурсе. Каждой группе следует выплатить гонорар за их представление по минимальным требованиям. Для победителя гонорар может означать аванс оплаты за проект и строительство.

Заказчик должен взять на себя обязательство назначить выигравшего подрядчика и иметь денежные средства для разработки и строительства проекта. Без этого обязательства подрядчики не будут заинтересованы в конкурсе.

Так как для заказчика качество проектирования является основным вопросом, выбор победителя должен быть основан на сочетании показателей качества и цены при условии, что показатели качества являются приоритетными. См. 8.2.3.

Система беседы в два этапа или конкурсной беседы. когда проектные решения являются частью процесса выбора, дает возможность заказчику контролировать качество проектирования.

**Если цена является единственным основным критерием, то эти Рекомендации не применимы к стратегии закупок заказчика.**

**5.6. Специализированные конкурсы.**

Многие заказчики захотят получить проект сочетая перечисленные выше способы. Возможные сочетания даны ниже:

5.6.1. Проводить конкурсную беседу сначала, чтобы получить окончательный список проектных групп, а затем объявленный конкурс на проект, чтобы выбрать выигрышное решение.

5.6.2. Пригласить ряд групп, выбранных из списка только по опытности или в результате конкурсной беседы, и пригласить их к участию в конкурсе на проектирование. Выигравшую группу просят разработать проект полностью, с общим видом и основными размерами моста, одобренными заказчиком и заинтересованными органами, утвержденными статутом. Затем может быть разрешен контракт на строительство с фиксированной ценой или с фиксированной ценой плюс повторно измеримые пункты, а подрядчик выполняет рабочий проект.

5.6.3. Выбрать группу на проектирование на конкурсной беседе. Попросить их разработать ряд проектных решений и проект или проекты с высокой степенью завершенности. Затем следует процедура из пункта 5.6.2.

**5.7. Правила.**

Многие проекты государственного сектора или финансируемые государственным сектором должны следовать подробным процессуальным правилам, законам и нормам страны. Конкурс должен проводиться в рамках этих правил с должным применением этих процедур и советов, содержащихся в данных Рекомендациях.

**6. Составляющие успешного конкурса.**

Существует несколько составляющих, на которые необходимо обращать внимание для успеха конкурса. Вот некоторые из них:

* Эстетически привлекательная конструкция.
* Вписывание объекта в местные городские или сельские условия и ландшафт.
* Одобрение общественности.
* Предмет восхищения.
* Подходящая стоимость.
* Своевременная поставка и в рамках бюджета заказчика.
* Минимальный и/или подходящий период проектирования и строительства.
* Общая долговечность и надежность.
* Простота в обследовании и эксплуатации, низкие эксплуатационные расходы.
* Минимальное и/или соответствующее влияние на окружающую среду.
* Соответствующий надежный проект.
* Гласность для привлечения внимания к проекту и привлечения денежных средств.

Составляющие, которые **способствуют** успешному проведению конкурса и получению результатов:

6.1. Заказчик точно знает, почему он обращается к конкурсу и какие у него цели.

6.2. Заказчик выбирает тип конкурса, который подходит для его нужд и условий.

6.3. Тип конкурса необходимый для соответствия всем устремлениям без излишних издержек.

6.4. Четкое определение коммерческих ограничений, так что все стороны понимают коммерческое предложение.

6.5. Есть объективный и разумный баланс риска и вознаграждения для заказчика и конкурсанта.

6.6. Заказчик выполняет ТЭО и четко определяет свои требования с вполне разработанными и определенными критериями, пожеланиями, реальными устремлениями и реальным бюджетом.

Заказчик должен назначить опытного и признанного независимого консультанта для помощи в составлении задания и правил, изучения заявок, выработку рекомендаций комиссии - кто будет проводить оценку конкурсных предложений, технических достоинств и вероятных затрат на согласование проекта и затрат на строительство.

6.7. Заказчик предоставляет полные и необходимые данные такие, как определяет соответствующее законодательство, стратегии местного планирования, отвод земли, исторический контекст, географические, геологические, грунтовые испытания, окружающая среда и культурные аспекты, планы территорий, топографические изыскания, гидрологические данные, технические правила, методика принятия, правила конкурса, расписание, предложения по оплате и т.д..

6.8. Конкурсанты проходят всесторонний инструктаж по вопросам требований и пожеланий заказчика.

6.9. Есть проект квалифицированно выполненный и проектировщик может продемонстрировать, что проект конструкционно прочный и выполнимый.

6.10 Заказчик назначает комиссию, имеющую способности и знания для оценки заявок, см. раздел 8.7.

6.11. Комиссия назначается как можно раньше и инструктируется по вопросам требований заказчика. Комиссия должно согласиться с правилами проведения конкурса и требованиями и пожеланиями заказчика.

Если возможно, привлеките жюри к написанию пожеланий для правил. Пожелания должны быть ограничены утверждениями, на которые члены жюри и заказчик могут согласиться.

6.12. Комиссия на основе объективных критериев и требований заказчика делает выбор честно и открыто.

6.13. Комиссия может рекомендовать обоснованно проект, который отклонен по резюме, но имеет достоинства, не вошедшие в резюме.

6.14. Независимый консультант заказчика должен изучить проект на техническое соответствие и обеспечить специализированную техническую помощь Комиссии в оценке технических эксплуатационных затрат или других вопросов по проекту, возникающих у Комиссии.

6.15. По крайней мере, одна заявка соответствует методике рассмотрения.

6.16. По крайней мере, одна из заявок, соответствующая методике рассмотрения, отвечает всем требованиям и четко представляет идеи.

6.17. Выбранный проект хорошо принимается общественностью.

**7. Составляющие неудачного конкурса на проектирование.**

7.1. Заказчик не уверен в своих целях и у него противоречащие требования.

7.2. Заказчик предоставляет недостаточные или плохо изученные данные и неудовлетворительные правила проведения конкурса.

7.3. Недостаточная призовая сумма, чтобы привлечь серьезных конкурсантов и, следовательно, представление неудовлетворительных или несоответствующих проектов.

7.4. Заказчик назначает комиссию, не обладающее требуемыми навыками и помощью независимого консультанта в изучении представляемого проекта и обеспечении объективной оценки технической прочности представляемых проектов и возможных затрат на строительство.

7.5. Комиссия выбирает проект внешне интересный, но конструктивно не рабочий или в другом техническом аспекте.

7.6. Комиссия выбирает проект, не отвечающий бюджету заказчика. Стоимость может превышать бюджет в результате дополнений, необходимых для обеспечения соответствия техническим требованиям.

Средство устранения этого – тщательное техническое изучение заявок и оценка затрат на строительство на общих основаниях независимым и опытным консультантом, назначенным заказчиком. Другое средство – применение установленный порядок проектирования и строительства в конкурсе на проектирование.

7.7. Комиссия выбирает проект, который не является наилучшим с точки зрения соответствия заданию на проектирование. Средство устранения этого – привлечь заказчика в достаточном объеме и привлечь члена комиссии к написанию задания на проектирование. Члены комиссии, назначенные позже, также должны быть привлечены к работе с заданием на проектирование и пожеланиями заказчика.

7.8. Заказчик не принимает или не признает рекомендацию комиссии или независимого консультанта.

7.9. В задании на проектирование представлены не все относящиеся к делу данные. Затем обнаруживается, что выигравший проект несовместим с данными, собранными после конкурса. Это может привести к отказу от проекта или к значительным изменениям в нем. Средство устранения этого – обеспечить сбор всех соответствующих данных и помещение их в задание на проектирование.

7.10. В выигравший проект позже включают идеи и компоненты проигравших проектов.

Конкурсы на проектирование обычно порождают много интересных идей, которые могут стать частью проекта победителя. Это логично и понятно, что идеи проигравших проектов включаются в победившей проект. Хотя это несправедливо по отношению к проигравшим заявкам.

Средство устранения этого – уважать интеллектуальную собственность участников и оплачивать соответственно участникам их попытку, при условии что они полностью отвечают требованиям представления. С другой стороны заказчик должен обещать, что они выплатят достаточную и справедливую компенсацию проигравшим, если их идеи используются при выполнении выигравшего проекта. Требуется, чтобы авторское право на проекты оставалось у конкурсантов, если оно реально не приобретено у проектировщика.

**8. Этапы конкурса.**

**8.1. Планирование, ТЭО и предконкурсная деятельность.**

Это включает следующее:

* План реализации проекта заказчика для всего объекта, включая мост.
* Идентификация местоположения моста и требования к ландшафту и местным условиям.
* Изучение и установление требований по охране окружающей среды, политике и т.д.
* Изучение и выявление проблем зрительного восприятия и социальные вопросы.
* Деятельность по связям с общественностью, проводимая с целью получения общественной поддержки проекта.
* Установление политических обязательств. Как обеспечивается финансирование и ясность по поводу стратегии поставок?
* Определить и проконсультировать заинтересованные стороны, понять и обратить внимание на их проблемы и получить их одобрение.
* Произвести сбор исчерпывающих исходных данных таких, как топографическое исследование, геотехнические изыскания, экологические изыскания, информацию по коммунальным предприятиям, и т.д.
* Назначить компетентного консультанта по проектированию мостов для помощи в процессе общего планирования, установить, что необходимо для моста, и совместно с заказчиком установить требования к мосту.
* Определить причины проведения конкурса.
* Выбор штата или независимых консультантов для написания задания на проектирование и проведения конкурса.
* Выбор типа конкурса.
* Выбор и назначение членов конкурсной комиссии.

**8.2. Написание задание на проектирование для конкурса.**

Сюда включаются пожелания, технические спецификации, исчерпывающие данные, связанные с местом и более широкими условиями. Это включает следующее:

* Четкую формулировку требований и пожеланий заказчика, включая эстетику, описание эффективности конструкции, ремонтопригодность, бюджет строительства, **эксплуатационные расходы за срок службы** и соответствующие приоритеты.
* Исторические, культурные и экологические условия.
* Технические требования, нормы и стандарты и особые требования такие, как судоходные габариты или ограничения к доступу и строительству.
* Требования основного заинтересованного лица должны быть четко разъяснены.
* Гарантировать, что нет противоречащих требований. Это означает изучение всех требований от различных агентств и заинтересованных лиц и гарантии, что конфликты обсуждаются и разрешаются. Это даст в результате четкость и определенность в требованиях.
* Гарантировать, что национальные и международные законодательные и правовые рамки принимались во внимание, включая правила Проектирования и управления строительством (CDM) или равные национальные правила здравоохранения и т.д..
* Исчерпывающие данные такие, как топографическое исследование, геотехнические изыскания, экологические изыскания, информацию по коммунальным предприятиям (см. раздел 6.7).

Вышеупомянутый список представляет идеальный вариант, по возможности в задание на проектирование следует включить как можно больше пунктов из него.

8.2.1. Установление бюджета.

Исходный бюджет, включая конкурс на проектирование, рабочий проект и строительство должен устанавливаться с учетом следующих пунктов:

* Определение области: что включается. Объем ландшафтного проектирования и архитектурного освещения и т.д.
* Получение компетентного консультанта по проектированию мостов для выполнения ТЭО и установления бюджета на основании ТЭО. Сравнить это с похожим проектом. Затем добавить дополнительное вознаграждение за уникальность проекта или требования строительства.
* Установить реальный бюджет на проект на основе проектных требований.
* Провести перекрестную проверку и оценку рисков на предмет соответствия бюджета и имеющихся денежных средств требованиям заказчика и написать задание на проектирование.
* Отказаться от нереальных заниженных бюджетов, не соответствующих требованиям и пожеланиям заказчика. Это одна из основных причин провала конкурса.
* Помочь заказчику изучить правила приобретения и альтернативных источников финансирования.
* Учитывать, что для проектирования моста любой сложности или размера инженер или архитектор **должен иметь опыт проектирования похожих объектов.** Группа подходящих опытных конкурсантов может ограничиваться и национальными и международными рамками. Это следует решать соответственно обстоятельствам. Однако возникший молодой талант может способствовать развитию и инновации, и, в зависимости от обстоятельств, следует установить соответствующие правила для реализации проекта, приобретенного посредством открытого конкурса или конкурса идей. Это может быть в форме наставничества/рецензирования или сотрудничества с более опытными проектировщиками мостов.

8.2.2. Установление требований на представление.

* Просить свести к минимум требования на представление. Требования на представление должны быть реалистичными, давать время и обеспечивать потенциальные призовые средства. Более важным является запрос ограниченного количества важных материалов представления и концентрация на достижении согласованности между конкурсантами по количеству представляемых документов в целях сравнения, а не получения большого количества материалов.
* Количество и размер чертежей, изображения, помня, что это конкурс на проектирование, а не презентация.
* Необходимость физической модели.
* Необходимость компьютерной графики с демонстрацией.
* Определить представление технических отчетов, включая подтверждение соответствующих инженерных расчетов, порядок монтажа и т.д.
* Требования к презентации конкурсантов.
* Составление расчета стоимости: насколько подробна, как подтверждена.
* Призовые средства должны быть достаточными для покрытия уровня запрашиваемых подробностей и информации и являться стимулом для опытных проектировщиков принять участие в конкурсе. См. раздел 8.2.5.

На конкурсе по проектированию уровень объявленного вознаграждения не должен являться определяющим фактором при выборе того, кто будет делать рабочий проект. Бюджетное вознаграждение должно быть соответствующим для проектировщика, который выполняет проект на уровне, требуемом заказчиком.

* Если конкурсантов просят объявить вознаграждение за рабочий проект в рамках установленного бюджета, обеспечиваемого заказчиком, объявленное вознаграждение должно быть запечатано в конверт. И только конверт победителя следует открыть после того, как выбран проект-победитель.
* Количество запрашиваемого материала должно быть сопоставимо с количеством ожидаемых заявок, чтобы жюри имело достаточно времени рассмотреть полностью каждую.
* В идеале, представление должно быть анонимным, то есть конкурсанты не должны идентифицироваться. Это гарантирует, что жюри может оценивать объективно. С другой стороны конкурсантов могут пригласить для презентации и разъяснения своих предложений жюри перед оценкой предложений.

8.2.3. Критерии оценки.

Выставить критерии оценки, которые должны включать следующее:

* Соответствие основным направления Задания на проектирование.
* Реалистичные критерии, которые должны включать экологические вопросы, эстетику, встраивание в местные условия, техническую надежность, инновации, возможность строительства, обследование и ремонтопригодность, программу, затраты, включая эксплуатационные затраты всего срока службы, опыт проектировщика/подрядчика (если оценивается).
* Бальная система оценок и процентные отметки, распределенные по вопросам, указанным в предыдущем пункте, четко устанавливаются в требованиях представления. Оценки, распределенные жюри по различным вопросам, должны быть четко определены и очевидны.
* Выбор системы оценок особенно важен для тендеров на проектирование и строительство. При оценке качества непосредственно существует стремление у комиссии оценивать в узких рамках, и это мало влияет на результат. Чтобы гарантировать участникам торгов, что учет качества будет проходить полностью, заявки следует располагать по рангу от кандидата, получившего 100% оценок качества и до кандидата, не получившего ни одной.

8.2.4. Составление графика проведения конкурса.

Установить реальный график в соответствии с :

* Временем на каждый этап, чтобы не было слишком долго и слишком быстро.
* Пожеланиями заказчика. Чем больше требуется подробной информации, тем больше требуется времени.
* Требованиями представления, допуская время для разработки решения, а также для составления материалов презентации.
* Общей программой поставок и реализации проекта.

График должно устанавливать время для вопросов от конкурсантов.

8.2.5. Призовые деньги.

Чтобы привлечь серьезную и опытную группу проектировщиков к конкурсу, важно, чтобы призовые деньги присуждались на справедливой основе. Для установления суммы призовых денег необходимо принимать во внимание следующие положения:

* Понимание, что есть различие между призовыми деньгами и вознаграждением. Вознаграждение это оплата сделанной работы, а призовые деньги это награда за высокую степень риска потерять капиталовложения при участии в конкурсе.
* Понимание, что на конкурсе будет введена высокая и наилучшая квалификация конкурсантов.
* Призовые деньги только за идеи или за последующее назначение на разработку проекта или рабочего проекта. Если нет намерения проводить последующее назначение, то необходимо установить достаточно высокий уровень призовых денег только за идеи и информировать конкурсантов , что последующее назначение не будет производиться.
* Призовые деньги отражают и соответствуют требованиям представления и оценивают введенные трудовые ресурсы группы проектировщиков и стоимость проектирования, компьютерной демонстрации, физических моделей и т.д.
* Если применяется конкурс на основе окончательного списка, то все участники финального этапа должны получить соответствующий приз при условии, что соблюдены минимальные стандарты представления.
* В идеале практику предоплаты следует избегать, так как это не дает возможность проектировщику возместить затраты за сделанную работу. Предоплата означает, что победивший конкурсант, как ожидается, возместит некоторые затраты на следующем этапе проекта. Эта практика не привлекает проектировщиков, так как конкурс повлечет значительные затраты, не гарантируя проход в следующий этап. Если предоплата будет введена, она должна быть достаточно высокой, чтобы привлечь к участию опытных проектировщиков.

Для конкурса с многочисленными требованиями на представление соответствующий уровень вознаграждения может быть установлен на уровне стандартного процента от вознаграждения за полный проект, который обычно оплачивается за концептуальный проект при обычном назначении, выраженный как процент от затрат на строительство. Уровень вознаграждения оценивается пропорционально в зависимости от объема требований на представление по сравнению с обычными требованиями на представление на концептуальном этапе.

**8.3. Вопрос интеллектуальной собственности.**

Определить интеллектуальную собственность, принимая во внимание следующее:

* Уважение авторского права проектировщиков.
* Все конкурсанты должны обладать авторскими правами на проектирование, а не только победитель.
* Если какая-нибудь идея любого конкурсанта впоследствии используется в проекте, разрабатываемом для строительства, и тех, кто не участвует в разработке проекта, то им должна выплачиваться соответствующая компенсация.

**8.4. Реклама.**

Публикация рекламы.

Публикация рекламы может быть размещена в национальной и международной технической прессе, и в уведомлениях торговых отделов посольств и консульств, в сообщениях в официальных журналах европейского союза и подобных национальных изданиях.

**8.5. Документ с выражением заинтересованности.**

Документы, содержащие требования к выражению заинтересованности, должны составляться должным образом с учетом многих вопросов, намеченных в данных Рекомендациях. В документах определяются требования по запрашиваемой информации, критерии оценки и механизмы отбора конкурсантов.

**8.6. Отбор конкурсантов.**

Отбор конкурсантов производится с учетом типа конкурса и установленных критериев отбора.

**8.7. Выбор жюри или судей для конкурса.**

Количество членов жюри должно быть ограничено. Члены жюри выбираются согласно следующим принципам:

* Должны представлять широкий набор дисциплин, требуемых для проекта.
* Должно быть широкое представительство.
* Должен быть представитель заказчика.
* Должно включать заинтересованных лиц и членов, разбирающихся в местных вопросах.
* Должно включать членов с пониманием и с личным опытом в проектировании мостов, строительстве и эксплуатации.
* Должно включать членов с эстетическим восприятием, пониманием качества в искусственной среде и в общественной области.
* Необходим баланс между членами, ориентированными на архитектуру и проектирование.
* Большинство членов жюри должно быть инженерами.
* Должно включать членов, имеющих опыт в мостостроении и расчете затрат.
* Должно включать членов с опытом обследования и эксплуатации.
* Должно включать членов с опытом участия в конкурсах на проектирование.
* Избегать знаменитостей или индивидуального органа (представляющего интересы одной стороны).
* Рассматривать жюри, ободренное конкурсантами.
* Оплата должны быть достойной соответствующему опыту и качеству работы.

Состав жюри должен проверяться по «Составляющим неудачного конкурса на проектирование», указанным в разделе 7.

В некоторых странах существует установленный порядок выбора жюри. Рекомендации из данных Рекомендаций можно соответствующим образом адаптировать с учетом национальных особенностей.

**8.8. Этап или период конкурса.**

Для периода конкурса допускается соответствующее время в зависимости от требования на представление.

**8.9. Получение и изучение списка участников.**

Список участников следует проверять, чтобы гарантировать, что конкурсанты сделали представления с минимальными требованиями.

Список участников должен быть на анонимной основе. Только руководитель проекта заказчика может быть уполномочен знать личности конкурсантов, и он проверяет полноту представлений перед их передачей в жюри для оценки. Руководитель проекта может управлять процессом, но не должен принимать участие непосредственно в оценке.

Руководитель проекта также должен принимать предложения по вознаграждению, если таковые имеются, и сохранять их в безопасности и запечатанными до вскрытия после того, как будет объявлен победитель.

**8.10. Судейство.**

Оценка представлений должна проводиться согласно критериям оценки и проверена в соответствии с «Составляющими неудачного конкурса на проектирование», указанным в разделе 7.

Если жюри захочет рекомендовать схему, которая не совсем отвечает критериям оценки, то необходимо составить всесторонний отчет, устанавливающий оценку предложения и заявления/рецензии на их рекомендации.

**8.11. Объявление победителя.**

Объявление победителя должно сопровождаться заявлением/рецензией жюри по проекту. Объявление должно включать заявление/ рецензию по неудачным проектам.

**8.12. Гласность.**

Заявления и победители конкурса на проектирование должны оглашаться под контролем, чтобы достичь следующее:

* Информировать общественность через выставки, прессу, ТВ, интернет и т.д. и получить свою встречную покупку на проект-победитель.
* Повысить профиль организаций , занимающихся вводом в эксплуатацию, или закупкой и проектировщика.
* Оказывать помощь по любым политическим или финансовым требованиям при реальном строительстве моста.

**8.13. Выдача заказа победителю на разработку проекта и/или   
строительства моста**

Это кульминация конкурса на проектирование и начало этапа выполнения. АИПК

1. **Другие вопросы, требующие внимания.**
   1. **Кто должен рассчитывать затраты.**

Обычно просят каждого конкурсанта рассчитать свои затраты. Естественно, что каждый конкурсант старается показать, что стоимость моста находится в пределах бюджета заказчика. Чтобы преодолеть это, заказчик нанимает консультанта-мостовика с соответствующим опытом или консультанта по оценке стоимости всех проектов. Таким образом, стоимость представляемых схем будет оцениваться одинаково и даст возможность заказчику лучше оценить предложения. Заказчик будет иметь больше возможности контролировать затраты, если они сами делают расчет затрат, но это может не работать, если у заказчика фиксированная максимальная цена. Это может быть применено, если стоимость является одним из факторов выбора победителя среди проектов.

Возможно, что в проекте применен новый метод строительства, преимущества которого неизвестны в полной мере консультанту или группе заказчика по вопросам стоимости. В этом случае следует помочь конкурсанту объяснить его метод строительства в предложении и, если необходимо, объяснить и уточнить во время презентации или беседы.

Для конкурса на проект и строительство тендерная цена подрядчика может быть принята как достаточная гарантия стоимости продукции, если фиксированная цена единовременной выплаты или бюджет с верхним пределом является требованием конкурса.

* 1. **Следует ли ограничивать конкурс только на мост или предлагать более широкий контекст.**

Иногда хорошие проекты являются результатом взаимосвязи между ближайшим окружением моста или ландшафтом, зданиями или другими особенностями. С другой стороны, если конкурс расширен, то могут возникнуть проблемы с выбором победителя, если одна группа предлагает необычный мост, а другая группа предлагает необычные предложения для других работ. В общем, лучше сфокусироваться на конкурсе на мост, но важно, чтобы в предложение проекта моста были включены заявки или, по крайней мере, сделаны предложения по ландшафту и связанным с ним окружением в непосредственной близости от моста. Проект с более широким «визуальным взаимодействием» лучше приобретать через прямую покупку или проект, выбранный через конкурсное интервью или беседу. *АИПК*

*Всего 43951 символ или : 1800 = 24,4 стр*