

ОТКРЫТЫЙ РЕГЛАМЕНТ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТЕНДЕРОВ НА ВЫБОР ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА/ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ И ОЭЗ

Материал создан участниками Комитета АИП России по промышленному строительству с целью содействия добросовестной конкуренции и прозрачности рынка. Открытый регламент основан на лучших практиках управления проектами в промышленных парках и носит рекомендательный характер.

В Ассоциации промышленных парков России с 2011 года существует Комитет по промышленному строительству – сообщество поставщиков услуг, оборудования и решений для промышленного строительства.

В составе Комитета 35 членов, среди которых консультационные, проектировочные, строительные, инжиниринговые, девелоперские и иные компании.

Набор экспертиз, представленных членами Комитета, позволяет обеспечить все стадии работ по локализации производства в России, включая выбор площадки, исследования рынка, подготовку предпроектной документации, проектирование, строительство, поставки оборудования и инжиниринг, энергообеспечение и эксплуатацию промышленных объектов.

Компании – участники Комитета могут обеспечивать функции проектного управления и строительного надзора, функции генерального подрядчика и технического заказчика, а также предлагать на условиях подряда отдельные специальные сервисы.

Ассоциация промышленных парков России – общероссийская отраслевая некоммерческая организация, с 2010 года объединяющая большинство промышленных парков страны, а также поставщиков услуг в сфере промышленного строительства с целью продвижения общих интересов.

Подробнее на сайте Ассоциации: www.indparks.ru

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ
СТРОИТЕЛЬСТВУ АИП РОССИИ



РЕАЛИЗОВАННЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ ЧЛЕНОВ КОМИТЕТА



ТИПЫ РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

Тип проекта	Число
Проектирование и консалтинг	40
Генподряд на строительство и проектирование	23
Проектирование КМ, КМД, производство и поставка полнокомплектного здания	22
Проектирование, управление проектом/строительством	5
Разработка РД, генподряд на строительство, техзаказчик	5
Управление проектом/строительством, строительный контроль	5
Проектирование, технологическое проектирование, строительный контроль	4
Проектирование, технический заказчик, генеральный подряд	3
Проектирование, авторский надзор, управление строительством	2
ЕРСМ	2
Генеральное проектирование	1
Обследование несущих конструкций	1
Проектирование, проведение тендера на генерального подрядчика	1

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для **ТЕХЗАКАЗЧИКА / ПРОЕКТИРОВЩИКА**

Этап I ПРЕКВАЛИФИКАЦИЯ



СРОКИ ЭТАПА:
зависят от скорости работы заказчика.
Пункт 1 – закладывать понимание срока от начала и до конца процесса

Этап II ТЕНДЕР



СРОКИ ЭТАПА:
Пункты 4-5 минимум 2 недели при расчете в рыночных расценках

Этап III ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА



Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ТЕХЗАКАЗЧИКА / ПРОЕКТИРОВЩИКА

Этап I ПРЕКВАЛИФИКАЦИЯ



ЦЕЛЬ

Ограничить число участников тендера до числа квалифицированных и заинтересованных компаний, подходящих для каждого отдельного тендера
Закрытый тендер не должен являться основанием исключения из участников компаний, которые уже реализовали десятки успешных проектов в промышленных парках России

ПРОЦЕДУРА

1. Подготовка пре-квалификационной анкеты и ее согласование с Заказчиком
2. Отправка пре-квалификационной анкеты претендентам
3. Получение ответов и документации от потенциальных участников тендера
4. Подготовка сравнительного анализа по 8 показателям:
5. Обсуждение пре-квалификационного сравнительного анализа претендентов с Заказчиком
6. Подготовка перечня компаний-участников тендера (5-6 участников)

РЕЗУЛЬТАТ ЭТАПА

Список компаний, приглашенных на пре-квалификацию
Аналитический отчет с результатами пре-квалификации
Список компаний, приглашенных на тендер (Шортлист)
Проект соглашения о конфиденциальности

8 КРИТЕРИЕВ АНАЛИЗА ЗАЯВОК

1. Опыт (участие специалистов / участие компании в подобных проектах)
2. Рекомендательные письма от заказчиков по ранее выполненным проектам с указанием актуальных контактных данных заказчиков
3. Финансовые показатели, в т.ч. оборот за последние несколько лет
4. Общая информация о компании (структура компании, штатный персонал, политика охраны окружающей среды и труда, сертификаты качества)
5. Перечень текущих проектов с датами начала и планируемым окончанием работ
6. Подтверждение возможности реализации проекта в указанные сроки
7. Перечень используемого программного обеспечения и оборудования (МТО)
8. Подтверждение принятия основных коммерческих и юридических условий

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для **ТЕХЗАКАЗЧИКА / ПРОЕКТИРОВЩИКА**

Этап II ТЕНДЕР



ЦЕЛЬ

Получение технико-коммерческого предложения от участников тендера

ПРОЦЕДУРА

1. Подписание соглашения о конфиденциальности
2. Отправка полного тендерного пакета участниками
3. Получение официального подтверждения участия
4. Вопросы/ ответы касательно сути проекта, объема и условий выполнения работ / услуг
5. Получение технических и коммерческих предложений

РЕЗУЛЬТАТ ЭТАПА

- Тендерный пакет
- Письмо-подтверждение от участников
- Список вопросов и ответов (на основании вопросов от участников) – своевременное информирование всех участников тендера
- Коммерческие предложения
- Альтернативное предложение
- Технические предложения
- Протокол разногласий / согласие с условиями договора

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ТЕХЗАКАЗЧИКА / ПРОЕКТИРОВЩИКА

Этап II ТЕНДЕР

Разработка тендерного
пакета

4

Получение предложений

5

Анализ предложений

6

Переговоры

7

ТЕНДЕРНЫЙ ПАКЕТ

Раздел I План и правила проведения тендера:

- Введение для участников тендера
- Общая информация
- Документы для тендера
- Ценовая политика
- Положение о коммерческой тайне
- Исключения, альтернативы и пояснения в тендерной документации
- Дата окончания тендера
- Оценка тендера
- График платежей (обычно предлагается заказчиком)
- Подтверждение возможности исполнения обязательств

Раздел II Объем работ. Детализация:

- Техническое задание
- Сроки реализации проекта (длительность)
- Исходно-разрешительная документация
- ТЭПы и описание проекта

Раздел III Техническое предложение:

- График загрузки команды
- Организационная структура команды проекта
- Перечень привлеченных сторонних организаций (субподрядчики, консультанты)
- Резюме ключевых специалистов команды проекта
- Техника безопасности, охрана здоровья и окружающей среды (ОЕHS)
- Формы отчетов (ежемесячных/еженедельных - на период строительства)

1. Постановление 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию»
2. Статья 52 ГрК РФ. Осуществление строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта капитального строительства
3. Статья 53 ГрК РФ. Строительный контроль
4. Постановление 468 от 21.06.2010 г. «О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства»

Раздел IV Коммерческое предложение:

- Калькуляция стоимости работ/услуг
- График платежей

Раздел V:

Образец договора

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ГЕНПОДРЯДЧИКА

Этап I ПРЕКВАЛИФИКАЦИЯ



СРОКИ ЭТАПА:
зависят от скорости работы заказчика.
Пункт 1 – закладывать понимание срока от начала и до конца процесса.
Пункты 2 и 4 – от 10 дней.

Этап II ТЕНДЕР



СРОКИ ЭТАПА:
зависят от тендера, но для генподрядчика не менее 1 месяца. Сроки на сайте – вилка по дате, либо не менее n дней. Пункты 5 – 6 минимум 3-4 недели при расчетах в рыночных расценках, НЕ в нормативной базе сама работа генподрядчика. Применимо для проектов с бюджетом СМР от 500 млн. руб.

Этап III ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА



ВСЕГО СРОК
от 2 месяцев

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ГЕНПОДРЯДЧИКА

Этап I ПРЕКВАЛИФИКАЦИЯ



ЦЕЛЬ

Ограничить число участников тендера до числа квалифицированных и заинтересованных компаний, подходящих для каждого отдельного тендера

Закрытый тендер не должен являться основанием исключения из участников компаний, которые уже реализовали десятки успешных проектов в промышленных парках России

ПРОЦЕДУРА

1. Подготовка списка компаний, которые могут стать потенциальными кандидатами на участие в тендере (Лонг-лист: 10-12 компаний)
2. Подготовка пре-квалификационной анкеты и ее согласование с Заказчиком
3. Отправка пре-квалификационной анкеты претендентам.
4. Получение ответов и документации от потенциальных участников тендера
5. Подготовка сравнительного анализа (10 показателей):
6. Обсуждение пре-квалификационного сравнительного анализа претендентов с Заказчиком
7. Подготовка короткого перечня компаний-участников тендера (Шорт-лист)

РЕЗУЛЬТАТ ЭТАПА

- Список компаний, приглашенных на пре-квалификацию (Лонг-лист)
- Аналитический отчет с результатами пре-квалификации
- Список компаний, приглашенных на тендер (Шорт-лист)
- Проект соглашения о конфиденциальности

1. Опыт (участие компании в подобных проектах)
2. Рекомендательные письма от заказчиков по ранее выполненным проектам, сопоставимых по стоимости с указанием актуальных контактных данных заказчиков
3. Финансовые показатели, в т.ч. оборот за последние несколько лет; требуемый ежегодный оборот компании должен быть больше стоимости проекта в 3 и более раз
4. Общая информация о компании (структура компании, штатный персонал, сертификаты качества, сертификаты по охране труда и окружающей среды)
5. Перечень текущих проектов с датами начала и планируемым окончанием работ
6. Подтверждение возможности реализации проекта в указанные сроки
7. Перечень машин и механизмов на балансе компании
8. Подтверждение возможности выдачи банковской гарантии под авансовый платеж
9. Подтверждение возможности исполнения обязательств
10. Подтверждение принятия основных коммерческих и юридических условий

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ГЕНПОДРЯДЧИКА

Этап II ТЕНДЕР

Разработка тендерного
пакета

4

Получение предложений

5

Анализ предложений

6

Переговоры

7

ЦЕЛЬ

Получение технико-коммерческого предложения от участников тендера

СРОКИ ЭТАПА:

зависят от тендера, но для генподрядчика не менее 1 месяца. Сроки на сайте - вилка по дате, либо не менее n дней. Пункты 5 - 6 минимум 3-4 недели при расчетах в рыночных расценках, НЕ в нормативной базе сама работа генподрядчика. Применимо для проектов с бюджетом СМР от 500 млн. руб.

ПРОЦЕДУРА

1. Подписание соглашения о конфиденциальности
2. Отправка полного тендерного пакета участниками
3. Получение официального подтверждения участия
4. Вопросы/ ответы касательно объема и условий выполнения работ
5. Получение технических и коммерческих предложений

РЕЗУЛЬТАТ ЭТАПА

- Тендерный пакет
- Письмо-подтверждение от участников
- Список вопросов и ответов (на основании вопросов от участников) - своевременное информирование всех участников тендера
- Коммерческие предложения
- Альтернативное коммерческое предложение
- Технические предложения
- Протокол разногласий / согласие с условиями договора
- Протокол разногласий / согласие с условиями

Принципиальная схема подготовки и проведения тендера для ГЕНПОДРЯДЧИКА

Этап II ТЕНДЕР

Разработка тендерного
пакета

4

Получение предложений

5

Анализ предложений

6

Переговоры

7

ТЕНДЕРНЫЙ ПАКЕТ

Раздел I План и правила проведения тендера:

- Введение для участников тендера
- Общая информация
- Документы для тендера
- Ценовая политика
- Положение о коммерческой тайне
- Запросы
- Несоответствия
- Исключения, альтернативы и пояснения в тендерной документации
- Дата окончания тендера
- Завершение тендера
- Изменения в тендерную документацию
- Совместная деятельность/ подробности консорциума
- Оценка тендера
- График платежей (обычно предлагается Заказчиком)
- Обязательство исполнения
- Гарантийное обязательство по предоплате, банковская гарантия права удержания, временная гарантия качества; банковская гарантия
- Гарантия компании-учредителя

Раздел II Объем работ. Детализация:

- Технические характеристики и чертежи на основании исходных данных, предоставленных заказчиком, план объемов работ, технические требования со стороны заказчика
- План объемов работ будет разделен на три части: строительные работы, работы по установке, наладке и пуску инженерного оборудования, установка и сдача по технологическому разделу и технологическому оборудованию
- Ведомость объемов работ

Раздел III Техническое предложение:

- График строительно-монтажных работ
- Организационная структура команды проекта
- Перечень привлеченных сторонних организаций (субподрядчики, поставщики, консультанты)
- Информация о кадровом составе (команда проекта)
- Техника безопасности, охрана здоровья и окружающей среды (ОЕHS)
- Формы заявок и отчетов (предоставляются участником тендера в тендерном пакете)
- Анализ рисков при реализации проекта

Раздел IV Коммерческое предложение:

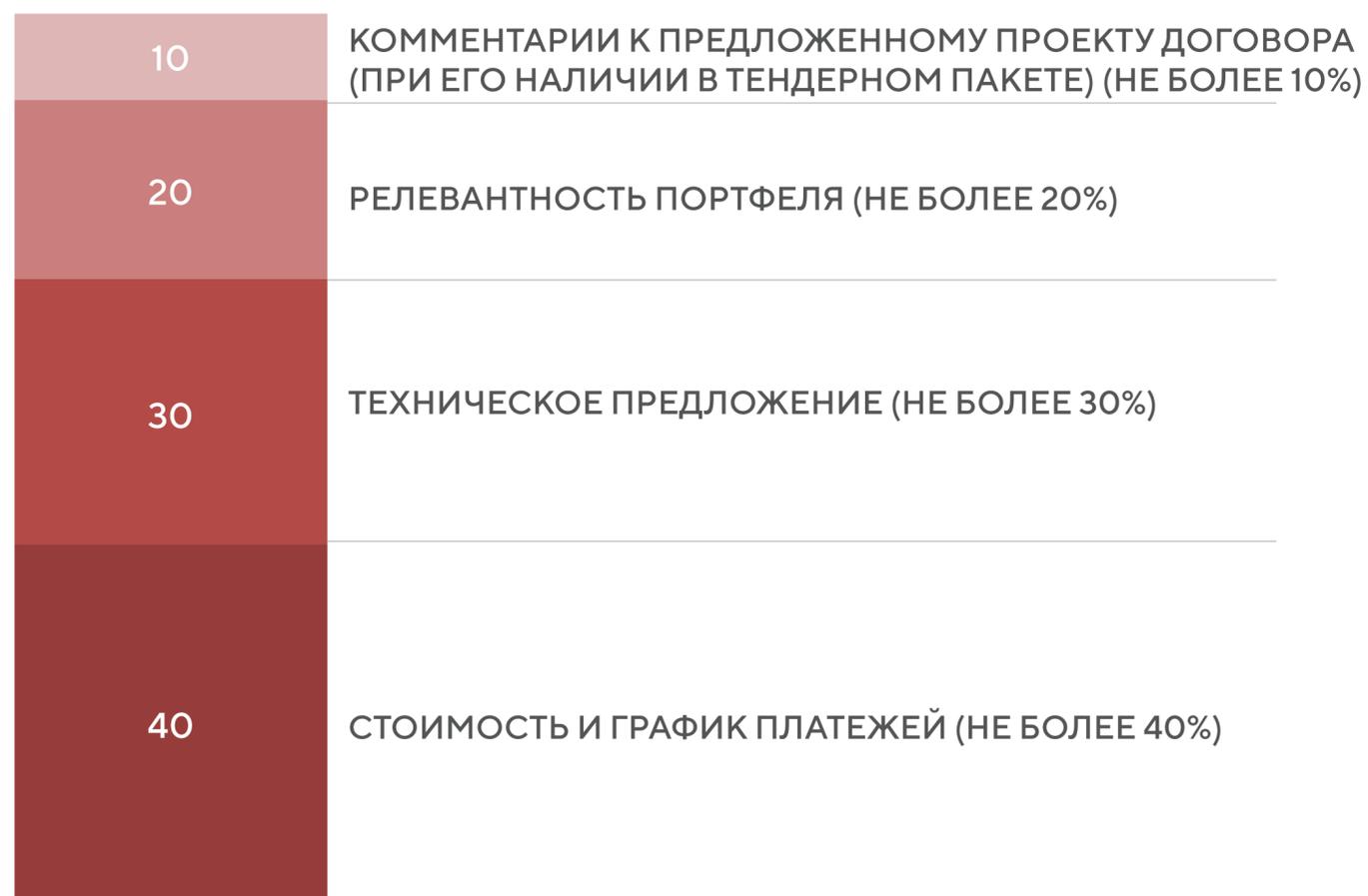
- Сметный расчет на основании ведомости объемов работ
- Альтернативный сметный расчет на основании ведомости объемов работ, включает в себя разделы/ подразделы «неучтенные работы» и «оптимизация (замена производителей и альтернативные технические решения)»
- График финансирования от подрядчика
- Банковские гарантии (при необходимости)

Раздел V:

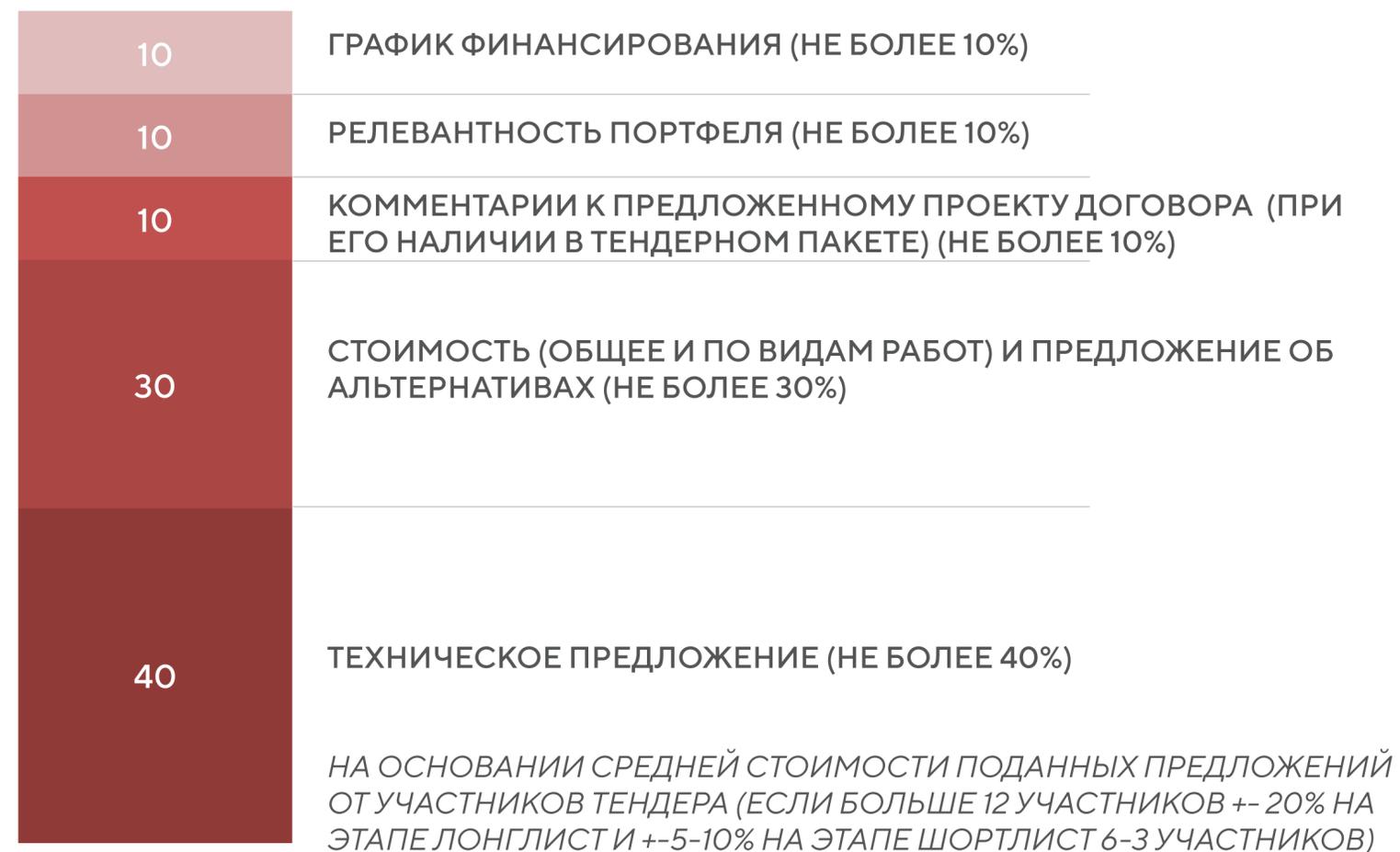
- Образец договора подряда
- Договорные инструменты, направленные на управление стоимостью - необоснованный рост

Анализ и оценка предложений при выборе

Техзаказчика / Проектировщика



Генподрядчика



На основании сравнения предложений от участников тендера со среднерыночной стоимостью проекта (оценка бюджета техническим заказчиком/консультантом) подготовленных техническим заказчиком.

В равных условиях соблюдения сроков всеми кандидатами

Точность оценки и возможность влиять на бюджет на разных стадиях проекта

Этап	Документ	Точность оценки	Возможность влиять на бюджет
1 - Эскизный проект	Эскизный проект Ведомость объемов работ - концепция	+/- 25 - 40%	Существенное влияние
2 - Стадия Проект	Проектная документация Ведомость объемов работ	+/- 10 - 25%	Существенно снижаемое влияние
3 - Рабочий проект	Рабочая документация Ведомость объемов работ	+/- 5 - 10%	Существенно снижаемое влияние