

Руководство по энергетическому перфоманс- контракту

Министерство бизнеса, экономического развития & туризма
Отделение энергии, ресурсов & технологии
Июль 1998

Содержание

1. Введение

- 1.1. *Об этом руководстве*
- 1.2. *Что такое энергетический перфоманс-контрактинг?*
- 1.3. *Каковы особенности энергетического перфоманс-контрактинга?*
 - 1.3.1. *Обычный контрактинг*
 - 1.3.2. *Энергетический перфоманс-контрактинг*
- 1.4. *Преимущества энергетического перфоманс-контрактинга?*
- 1.5. *Какие виды оборудования и сервиса могут быть проданы?*
- 1.6. *Энергетический перфоманс контрактинг на Гавайских островах*
- 1.7. *Процесс*

2. Доступен ли энергетический перфоманс-контрактинг для вас?

- 2.1. *Упрощенное ТЭО*
- 2.2. *Подробное ТЭО*
- 2.3. *«Слизывание сливок».*

3. Начало работ

- 3.1. *Организация проектной группы*
- 3.2. *Выигрыш поддержки менеджмента*
- 3.3. *Сбор информации по предприятию*

4. Запрос предложений

- 4.1. *Обзор*
- 4.2. *Пересмотренные своды законов Гавайских островов для перфоманс-контрактинга*
- 4.3. *Составление запроса предложений (RFP)*
 - 4.3.1. *Масштаб работ*
 - 4.3.2. *Контрактные сроки и условия*
 - 4.3.3. *Инструкции и информация для предлагающих*
 - 4.3.4. *Описание критериев оценки*
- 4.4. *Спорные вопросы RFP и администрирования ходатайствами*
 - 4.4.1. *Предварительные предложения и встречи на месте производства работ*

5. Выбор подрядчика

- 5.1. *Обзор*
- 5.2. *Оценочный комитет*
 - 5.2.1. *Обращения к комитету*
- 5.3. *Процесс оценки*
 - 5.3.1. *Принятие и открытие предложения*
 - 5.3.2. *Первоначальное рассмотрение предложения*
 - 5.3.3. *Ранжирование предложений*
 - 5.3.4. *Споры с предлагающими*
 - 5.3.5. *Наилучшие и конечные предложения*
 - 5.3.6. *Присуждение (выигрыш) контракта*
- 5.4. *Оценка предложений*
 - 5.4.1. *Категоризация предложений*
 - 5.4.2. *Определение ранга предложений*
 - 5.4.3. *Запрос разъяснений*
 - 5.4.4. *Показатели оценки*

6. Подготовка контракта

- 6.1. *Типы энергетических перфоманс-контрактов*
- 6.2. *Термины, запрашиваемые по статуту*
- 6.3. *Ключевые спорные вопросы для адресации в перфоманс-контрактинге*
 - 6.3.1. *Сервис подрядчика (масштаб работ)*
 - 6.3.2. *Ответственности предприятия*
 - 6.3.3. *Компенсация*
 - 6.3.4. *Срок*
 - 6.3.5. *Собственность оборудования*
 - 6.3.6. *Стандарты сервиса и комфорта*
 - 6.3.7. *Измерение сбережений*
 - 6.3.8. *Менеджмент рисками*

7. Измерения сбережений энергии

- 7.1. *Определение базы для сравнения*
- 7.2. *Модификация базы для сравнения*

8. Мониторинг и менеджмент перфоманс-контрактом

- 8.1. *Проектные встречи и отчеты*

- 8.1.1. Проектная завершающая встреча
- 8.1.2. Фаза энергетического исследования
- 8.1.3. Фаза строительства и сдачи в приемку
- 8.2. *Ежегодный мониторинг сбережений и стандартов сервиса*
- 8.3. *Мониторинг обслуживания*

Глоссарий

- Приложение А. Вопросник энергетического обзора
- Приложение В. Вопросник ТЭО
- Приложение С. Вопросник Запроса Предложений
- Приложение D. Эталонный запрос предложений
- Приложение Е. Вопросник оценки предложения
- Приложение F. Эталонный контракт
- Приложение G. Допускаемое законодательство
- Приложение H. Ссылки
- Приложение I. Соглашение о понимании

Перечень сокращений

- CFC** Chlorofluorocarbons. -хлорофторокарбонаты
- DBEDT** Department of Business, Economic Development, and Tourism – министерство бизнеса, экономического развития и туризма
- EEM** Energy Efficiency Measure – мероприятие энергоэффективности
- ESCO** Energy Service Company –энергосервисная компания
- GP** General Provision (of the sample contract) – общее обеспечение (эталонного контракта)
- HAR** Hawaii Administrative Rules – административные правила Гавайских островов
- HRS** Hawaii Revised Statutes –пересмотренные своды законов Гавайских островов
- kWh** kilowatt-hour -киловаттчас
- RFP** Request for Proposals –запрос предложений
- SPB** Simple Pay-Back – простой срок окупаемости

1. Введение

1.1 Об этом руководстве

Отделение Энергии, Ресурсов и Технологии Министерства Бизнеса, Экономического Развития и Туризма (The Energy, Resources, and Technology Division of the Department of Business, Economic Development, and Tourism (**DBEDT**)) подготовило это руководство с целью помощи агентствам штатов улучшить их здания, используя деньги, сэкономленные в результате снижения затрат на энергию из-за предыдущих улучшений. Часть их, выплачиваемых энергокомпаниями, сберегается и эти сбережения используются для оплаты лучшего оборудования, более надежного управления, более качественной эксплуатации и так далее. «Энергетический перфоманс контрактинг», как этот подход всеобщее известно, предоставляет агентствам путь финансирования улучшений сбережений энергии, даже когда бюджеты очень малы.

В этом руководстве, DBEDT предоставляет введение в энергетический перфоманс-контрактинг и справочное руководство в помощь агентствам. Главы 1, 2 и 3 – это описание характерных особенностей перфоманс-контрактинга, простая оценка экономичности и руководство по началу проекта. Главы 4, 5 и 6 обсуждают, как рассматривать предложения, выбирать подрядчика и готовить контракт. Глава 7 подробно описывает, как измерять сбережения энергии и глава 8 указывает как проводить мониторинг и менеджмент проекта с целью успеха проекта.

1.2. Что такое энергетический перфоманс контрактинг?

Энергетический перфоманс контрактинг это инновационный метод покупки энергосберегающих улучшений в зданиях. Многие агентства штатов США предстают лицом перед повышением энергетических затрат и нуждаются в замене неисправного оборудования, но не имеют средств для внедрения улучшений зданий. Энергетический перфоманс-контрактинг имеет три отличительные черты, которые разрешают эту и другие общие проблемы:

- используется единые правила закупки товаров, работ и сервиса, используемые для закупки полного пакета сервиса, при которых один подрядчик отвечает за разработку, закупку, установку, обслуживание и эксплуатацию оборудования для достижения оптимального исполнения (перфоманса);

- пакет сервиса включает финансирование всех затрат проекта, так что не требуется никаких авансовых платежей; и

- энергетический перфоманс-контрактинг структурирован, так что платежи подрядчику исполнения обуславливаются текущим уровнем ожидаемых сбережений (или произведенной энергии). Обычно, сбережения, произведенные проектом, больше, чем его затраты. Перфоманс контракт окупает себя сам. Так как платежи подрядчику обусловлены достигнутыми сбережениями, в интересах подрядчика максимизировать сбережения энергии. Это приводит к повышению сбережений в долларах для агентств штатов США. Другими словами, программа поддерживается сбережениями в счетах поставщика энергии, которые используются для оплаты улучшений.

1.3. Чем отличается энергетический перфоманс контрактинг?

1.3.1. Обычный контрактинг

Обычный процесс покупки улучшений энергоэффективности часто требует 4-х отдельных ходатайств и присуждений подряда. Первое, предприятие требует инженерного сервиса для энергетического обследования. После тщательного анализа отчета обследования предприятие выбирает внедряемые улучшения и делает запрос на сервис инженерной разработки. Как только разработчик завершит план и спецификации, предприятие использует одно или большее количество приглашений по выбору подрядчиков, способных осуществить улучшения. И наконец, предприятие объявляет конкурсное предложение по запросу сервиса профилактического обслуживания любого оборудования предприятия, не обслуживаемого внутренним персоналом.

1.3.2. Энергетический перфоманс-контрактинг

Энергетические перфоманс-контракты заменяют этот громоздкий набор ходатайств и контрактов на единый запрос предложений, покрывающих все аспекты проекта и один контракт с избранным проектировщиком. Процесс начинается с оценки потенциала предприятия к улучшениям эффектив-

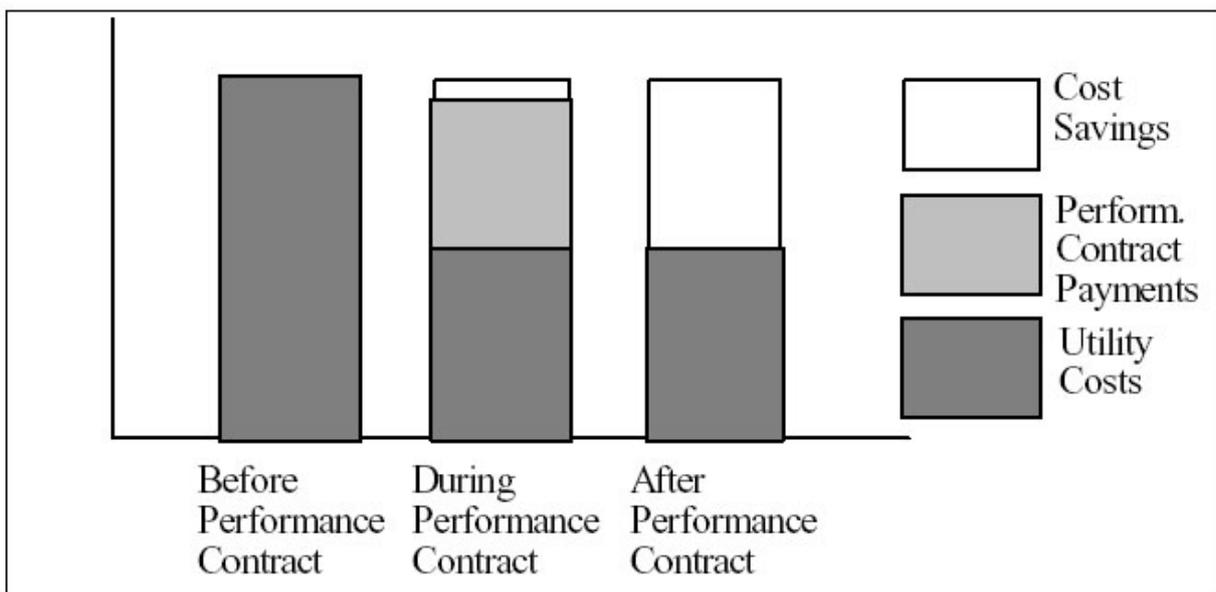
ности персонала предприятия. Если потенциал окажется многообещающим, агентство начинает готовить Запрос Предложений (ЗП) (Request for Proposals (RFP)). Этот ЗП (RFP) покрывает весь инженерный, строительный и эксплуатационный сервис, требуемый для завершения проекта. Агентство присуждает контракт одному подрядчику, который отвечает за весь сервис и гарантии уровня сбережений на предприятии. Однажды выбранный, подрядчик исполнения исполняет подробное изучение возможностей энергоэффективности на предприятии. Персонал предприятия анализирует отчет по изучению и составляет одобрительный конечный перечень улучшений эффективности. Подрядчик затем составляет планы и спецификации, которые персонал предприятия также должен проанализировать и одобрить. После получения уведомления о возможности начала работ, подрядчик закупает, устанавливает и проводит сдачу-приемку улучшений энергоэффективности и начинает обслуживание исполнения и ремонт, которые делятся во время всего срока контракта. Персонал предприятия проводит ежедневный мониторинг исполнения подрядчика во время процесса строительных работ таким же образом, как и во время проекта большого ремонта и обслуживания. После того, как строительные работы завершены, персонал предприятия продолжает мониторинг исполнения подрядчика, включая обслуживание и ремонт оборудования, соблюдение стандартов сервиса и комфорта и уровня ожидаемых сбережений энергии.

1. Затраты на энергетическое обследование включены в работы, финансируемые подрядчиком исполнения. Однако, после того, как обследование завершено, предприятие может захотеть провести обновления по своему собственному желанию, без согласования с подрядчиком или вообще не упомянутые в отчете. Если предприятие не желает использовать подрядчика исполнения для завершения проекта, то оно обязано оплатить расходы на проведение энергетического обследования.

1.4. Преимущества энергетического перфоманс-контрактинга

Энергетический перфоманс-контрактинг предоставляет ряд важных преимуществ. Первое и основное, он позволяет агентствам внедрять проекты, которые иначе их скудный бюджет не может потянуть. Подрядчик финансирует все затраты проекта, включая требуемый предоплаты инженерный, строительный и обслуживающий сервис, позволяя тем самым внедрять проекты без капитальных улучшений или возмещения финансовых средств. Агентство принимает новые и улучшенные освещение, охлаждение и другое оборудование и затраты на это оборудование компенсируются снижением счетов за энергию поставщика энергии. После того, как стоимость оборудования будет оплачена, агентство вступает в право собственности на оборудование и получает все сбережения за счет уменьшения счетов за энергию поставщика энергии. Даже если платежи подрядчику исполнения компенсируют большую часть сбережений энергии в течение небольшого промежутка времени, обновление оборудования предоставит все выгоды неэнергетического характера, такие как улучшенный комфорт и надежность, получаемые немедленно.

Figure 1-1
Energy Performance Contract Cost Savings



Энергетический перфоманс-контрактинг оптимизирует процесс закупки проектов энергоэффективности, снижает затраты и время, требуемые для оперативного внедрения проектов сбережения энергии. Одна компания несет ответственность за разработку, строительные работы, финансирование и обслуживание всех необходимых улучшений. Подрядчик исполнения часто нанимает бригаду консультантов и суб-подрядчиков, но одна компания остается ответственной за весь ход проекта. Такая «односторонняя» ответственность делает проект более легко управляемым, чем проект при обычном проекте строительства. Оптимизация процесса закупки товара, работ и услуг делает возможным для агентств внедрение более сложных проектов, снижает время и затраты на управление проектами и дает возможность персоналу на месте проведения работ и пользователям больше возможности участия в разработке проекта и лучшим управлении конечным продуктом. В результате, улучшения эффективности, проводимые через перфоманс-контракты, часто работают лучше, служат дольше и получают лучшую поддержку от администраторов предприятия, персонала по обслуживанию и пользователей здания, чем любые другие проекты энергоэффективности.

Энергетический перфоманс-контрактинг, как говорит его название, принимает много риска, связанного с проектом энергоэффективности от агентства подрядчику. Закон штата (HRS §36-41) позволяет агентствам входить в перфоманс контракты, требуя, что общие платежи за перфоманс контракт не должны превышать общие сбережения. Это обычно связано с требованием к подрядчику, что сбережения должны превышать платежи. Например, если подрядчик получает ежемесячно платежи за аренду, агентство получает гарантии, что сбережения затрат за энергию должны быть равны или превышать эти ежемесячные платежи. Если же сбережения затрат за энергию меньше, подрядчик должен возратить разницу агентству. Так как соглашение переносит риск исполнения проекта на подрядчика исполнения, подрядчик имеет все основания для самого высокого качества разработки и строительных работ, профилактического обслуживания и текущего мониторинга в течение срока длительности контракта.

1.5. Какие виды оборудования и сервиса могут быть куплены?

Энергосберегающие перфоманс-контракты используют покупку широкого ряда оборудования и сервиса для здания. Энергоэффективное освещение, системы кондиционирования воздуха, системы управления энергоменеджментом, замена двигателей и приводы переменной частоты для насосов и вентиляторов – все это обще внедряемые улучшения. В общем, подрядчик исполнения обязан включить любое улучшение, которое, как ожидается, восстанавливает его собственные затраты (включая затраты на обслуживание и расходы на уплату процентов) в сбережениях энергии в течение срока соглашения. Это подразумевает то, что элементы с медленной окупаемостью, такие как добавление изоляции потолка или замены окон, обычно не учитываются, хотя они входят в пакет вместе с элементами с быстрой окупаемостью.

Дополнительно к изоляции оборудования, подрядчик исполнения может предложить различный сервис по ремонту и обслуживанию. Часто подрядчики предлагают ремонт существующих систем, такой как повторная установка поврежденного или отсутствующего управления или ремонт утечек в трубопроводе холодной воды. В общем, подрядчик обязан подразумевать принятие ответственности за профилактическое обслуживание и ремонт всего установленного нового оборудования. Подрядчик может также предложить принятие на себя ответственности за обслуживание и даже работу существующего оборудования. Например, подрядчик может предложить обеспечение дистанционного мониторинга и регулировку контрольных точек температуры вместе с компьютеризованной системой управления температурой.

Так как любое установленное оборудование безусловно принадлежит предприятию, подрядчик также предоставляет документацию на все установленное оборудование, включая прикладные схемы его работы и руководства по эксплуатации. Подрядчик также обучает персонал на месте работы работе и обслуживанию оборудования. В некоторых случаях подрядчики исполнения даже оплачивают затраты для предоставления персоналу предприятия программ обучения, созданным производителями оборудования.

1.6. Энергетический перфоманс контрактинг на Гавайских островах

Энергетический перфоманс-контрактинг относительно нов для Гавайских островов, хотя государственные агентства в Северной Америки уже используют его последние 15 лет, накапливая сотни миллионов долларов прибыли за счет сбережений энергии. Многие штаты и федеральное правительство активно содействуют энергетическому перфоманс контрактингу с целью улучшения энергетической эффективности. Один федеральный проект на Гавайских островах стоит \$10 миллионов и относится к Aliamanu Army Family Housing, военному городку в Гонолулу.

На Гавайских островах, Отделение Энергии, Ресурсов и Технологий Министерства Бизнеса, Экономического Развития и Туризма (the Energy, Resources, and Technology Division of the Department of Business, Economic Development, and Tourism (**DBEDT**)) сопровождает агентства штата для получения выгод перфоманс-контрактинга. В 1987 году Отделение Энергии, Ресурсов и Технологий заключило контракт с частной консалтинговой фирмой для проверки существующего порядка закупки товаров, работ и услуг штата и контрактных предписаний и законодательства для определения того, как может быть использован перфоманс-контрактинг и разработать законодательство, если необходимо. В результате этого анализа, DBEDT предложило улучшить закон HRS 36-41 для определения перфоманс-контрактинга и его внедрения агентствами штата. Юристы приняли определения и уточнили язык в 1989 году и расширили срок контракта с 10 до 15 лет в 1997 году. В результате программы перфоманс-контрактинга DBEDT, в 1995 году Офис Закупки Товаров, Работ и Услуг, Собственности и Менеджмента Рисксом Гавайского университета (Office of Procurement, Property, and Risk Management of the University of Hawaii) собрал предложения и назначил большой перфоманс-контракт для студенческого городка Университета Хило (University's Hilo), включая Hawaii Community College. Этот проект завершен и привел к улучшениям на сумму, превышающую \$2.9 для студенческого городка. Такие организации, как The Hawaii Army National Guard, Judiciary, Department of Education, State Library System, County of Kauai, and County of Hawaii также активно вовлечены в энергетический перфоманс-контрактинг.

1.7. Процесс

Таблица 1-2 кратко описывает фазы перфоманс-контракта согласно процедурам, принятым на предприятиях штата Гавайские острова. Таблица 1-3 расширяет пошаговый процесс.

Таблица 1-2. Фазы перфоманс-контрактинга					
Фаза 1	Фаза 2	Фаза 3	Фаза 4	Фаза 5	Фаза 6
Оценить проект	Сформировать группу проекта	Проект и анализ RFP Встреча до предложений и посещения места работ Оценка предложений и выбор подрядчика Переговоры по контракту	Анализ и принятие энергетического обследования	Составление замечаний, обязательных к исполнению Установка EEM Инспекция и принятие EEM	Мониторинг исполнения Плата частной компании
1-3 месяца	1 месяц	7-12 месяцев	6 месяцев	8-24 месяца	10 + лет
RFP – Request for Proposal – запрос предложений EEM – Energy Efficiency Measure – мероприятие по энергетической эффективности					

Таблица 1-3. Процесс перфоманс-контрактинга					
1. ОЦЕНИТЬ ПРОЕКТ					
Рентабелен ли ЕЕМ?	→	нет	→	Конец	
2. Сформировать группу проекта					
3а. Проект и анализ RFP					
3б. Встреча по предложениям Обзор предприятия Вопросы и уточнения при написании предложений					
3с. Оценка предложений Интервью Предложения V&F	→	Выбора не сделано	→	Идти на 3а	
3д. Выбор подрядчика Выбор первого ЭСКО из перечня					
3е. Переговоры по контракту	→	Соглашение не заключено	→	А. Выбор следующего ЭСКО из пе- речня	
4б. Проанализировать энер- гетическое обследование	→	Не принима- ется	→	Переделать энер- гетическое обсле- дование	→
Приемка энергетического обследования			↓		
5а. Начало работы		Изменить сроки кон- тракта	→	Идти на В	
5в. Разработка/установка ЕЕМ			↓		
5с. Инспекция и приемка ЕЕМ		Предприятие платит ЭСКО Плата за энергообследование			
5д. Составление сертификата о завершении			↓		
6а. Мониторинг исполнения			конец		
Гарантии сбережений		Не соблюдаются	→	ЭСКО платит заказчику	
6б. Предприятие платит ЭСКО					

2. Доступен ли энергетический перфоманс-контрактинг для вас?

Менеджеры предприятия обычно знакомятся с энергетическим перфоманс-контрактингом, так как у них есть постоянные проблемы, но нет средств для разрешения их. Часто проблема заключается в том, что счета за энергию от поставщика энергии растут быстрее, чем бюджеты. Иногда проблема заключается в том, что существующее оборудование сбоит или не работает и есть необходимость его заменить, но средств для этого нет.

Перед заключением энергетического перфоманс-контракта персонал предприятия должен оценить режимы своей потенциальной энергоэффективности. Оценка рентабельности может быть как простой, так и сложной в зависимости от того, кто проводит ее. Этот раздел описывает очень простой метод, основанный на общих правилах «большого пальца». Раздел 2.2. и Приложение В, Анализ Рентабельности, описывает более сложный метод, включающий доступные программные средства.

2.1. Упрощенное ТЭО (анализ рентабельности)

Для определения рентабельности энергетического перфоманс-контракта, общее правило «большого пальца» заключается в следующем: предприятие должно иметь возможности сбережения энергии, соответствующие двум следующим условиям:

-энергосберегающие возможности должны соответствовать проектным инвестициям суммой хотя бы в \$50,000;

-возможности должны иметь простой срок окупаемости в 7 лет или меньше для оборудования (в учет не взято финансирование, плата ЭСКО и т.д.).

Если энергетическое обследование уже оценило, что проект соответствуем этим условиям, то никаких дальнейших оценок не требуется. Таблица 2-1 может использоваться для оценки рентабельности, основываясь на текуще доступной информации и правилах большого пальца, разработанных вместе с индустрией перфоманс-контрактинга. Менеджеры предприятия, желающие провести более сложный и точный анализ, могут обратиться к Приложению В. Анализ рентабельности.

Таблица 2-1. Рентабельность перфоманс-контрактинга		
	Да	Нет
1. Тратит ли ваше предприятие менее \$100,000 в год на энергию?		
2. Проведено ли уже крупномасштабное обновление освещения на вашем предприятии?		
3. Составлено ли расписание закрытия или основной переделки значительной части (более 20%) вашего предприятия в течение ближайших пяти лет?		
4. Имел ли последний энергоаудит вашего предприятия сбои при оценке любых значительных возможностей сбережения энергии?з		

Если ваш ответ ДА на каждый из этих вопросов, ваше предприятие не может быть хорошим кандидатом для перфоманс-контрактинга. В этом случае имеются другие режимы.

Если вы ответили НЕТ на вопрос №1 (затраты на энергию менее \$100,000 в год), рассмотрите объединение ряда предприятий в один большой проект. Если вы ответили НЕТ на вопросы №2, №3 и №4, рассмотрите возможность связаться прямо с потенциальными проектировщиками, опишите ваше предприятие и спросите, могут ли они выслать предложение в ответ на посылку RFP. Вы можете также связаться с Отделением Энергии, Ресурсов и Технологий (the Energy, Resources, and Technology Division) DBEDT для сопровождения.

2.2. Подробное ТЭО (анализ рентабельности)

Перфоманс-контракты, как и другие большие строительные проекты, требуют поддержки и участия многих людей для успешного завершения. Более сложная оценка поможет выиграть нужную поддержку для проекта от персонала по обслуживанию, администраторов и пользователей здания. Дополнительно, во время тщательного энергетического анализа будет получено необходимое знание для усиления позиции предприятия в будущих спорах с проектировщиками.

Исполнение подробного анализа существующих условий и возможностей сбережения энергии на предприятии даст также следующие преимущества:

- возможности сбережений энергии с низкими затратами или даже беззатратные могут быть внедрены немедленно;
- персонал предприятия получит лучшее понимание существующих условий и будет лучше подготовлен к ведению переговоров по вопросу базы для сравнения сбережений энергии;
- персонал предприятия будет лучше подготовлен к обсуждению возможных улучшений сбережения энергии с проектировщиками;
- персонал предприятия будет лучше подготовлен к оценке предлагаемых мер по энергоэффективности, технических подходов и затрат.

Благодаря специализированному техническому опыту, требуемому для подробного изучения улучшения эффективности охлаждения, большинство предприятий сосредотачивают свое внимание первоначально на сбережениях энергии на освещение. ПО для анализа эффективности освещения доступно, когда относительно легко провести подробный анализ возможностей освещения. Приложение В предоставляет дальнейшие направления для подробного анализа рентабельности, включая информацию по программным инструментальным средствам.

2.3. «Слизывание сливок»

Иногда, внедряющие проекты сбережения энергии заинтересованы только в мероприятиях с небольшим и даже немедленным сроком окупаемости. Такие мероприятия предоставляют немедленные возвраты затраченных средств предприятиям, но являются «слизыванием сливок» и предотвращают другие возможности достижения сбережений энергии. Например, если перфоманс-контракт сосредоточен только на освещении, мероприятия с маленьким сроком окупаемости, он может исключить возможность достижения сбережений посредством объединения освещения с другими мероприятиями, требующими более длительных сроков окупаемости. При объединении нескольких типов мероприятий, элементы с более быстрым сроком окупаемости могут служить финансовыми рычагами для платы за элементы с более длительными сроками окупаемости. Такое объединение важно для Гавайских островов, где существует законодательный предел срока перфоманс-контракта.

Другой тип «слизывания сливок» может иметь место, когда компенсационные выплаты энергокомпаниями используются для установки мероприятий с небольшим сроком окупаемости, такими как освещение, сбережения от «слизывания» появятся быстро и предотвратят возможность использовать более сложные перфоманс-контракты с максимизацией сбережений. Мероприятия с более длительным сроком окупаемости исключаются и никогда не будут внедрены.

3. Начало работ

3.1. Организация проектной группы

Управление энергетическим перфоманс-контрактом требует участия экспертов различных специальностей, включая планирование, закупки товаров, работ и услуг, финансирование, обслуживание и законодательство. Для соблюдения этого, мы рекомендуем сформировать проектную группу на его как можно более ранней стадии. Она должна иметь различные виды опыта, включая:

-технический опыт для оценки потенциала энергоэффективности, установки требований к обслуживанию, разработке масштабов работ, оценки предложений подрядчика и энергетического обследования;

-опыт закупки товаров, работ и услуг для проверки того, следует ли процесс применимым правилам закупки товаров, работ и услуг во время Запроса Предложений (Request for Proposals) и присуждения контракта;

-знание бюджетных и финансовых процедур для определения метода расчета бюджета и расписания платежей во время длительности контракта; и

-юридическое знание для анализа всех терминов контракта и (возможного) сопровождения в переговорах после того, как подрядчик уже выбран.

Для организации проектной группы самое первое – назначить менеджера проекта, который будет нести всю ответственность за координирование работы членов группы и надзор за работой, выполняемой подрядчиком. Большинство агентств назначают Директоров Административного Сервиса (Director of Administrative Services) (т.е. менеджеров предприятия) менеджерами проекта.

Менеджер проекта должен нанимать экспертов в каждой из областей, перечисленных выше при развитии проекта. На ранних стадиях проекта просто обеспечивать членов группы общей информацией об энергетическом перфоманс-контракте и состоянии проекта. Встреча для краткой беседы и раздача этого руководства всем членам группы будет хорошим началом. Цель этой вводной встречи заключается в следующем:

-объяснить концепцию энергетического перфоманс-контракта всем членам группы проекта;
-построить поддержку для проекта посредством описания нужд предприятия, которые энергетический перфоманс-контракт должен соблюдать и выгод, ожидаемых в результате от проекта; и
-описать процесс и расширенное расписание каждого шага, так что члены группы будут знать, что их ожидает.

Члены группы проекта должны также обслуживать оценочный комитет, когда проект достигнет точки выбора подрядчика. Таблица 3-1 описывает роли представителей различных областей экспертизы во время каждой фазы проекта.

Таблица 3-1. Роли членов группы проекта				
	Планирование & менеджмент предприятия	Закупка товаров, работы и услуг	Бюджет	Законодательство
Оценка рентабельности проекта (ТЭО)	X	*	*	*
Подготовка ходатайства	I	X	*	I
Выбор подрядчика (включая переговоры с подрядчиками)	I	X	I	I
Управление исполнением подрядчика	X	I	*	*

X = ведущая ответственность, I = обеспечить ввод; * = предоставление информации

3.2. Выигрыш поддержки менеджмента

Выигрыш поддержки менеджмента – это еще одно действие, которое должно начинаться так рано, как только возможно в процессе перфоманс-контрактинга. Для выигрыша этой поддержки, вы должны убедить ведущую администрацию в важности, которую перфоманс-контрактинг предоставляет предприятию. Дополнительно к объяснению того, как работает энергетический перфоманс-контрактинг, вопросы, на которые вы должны ответить, помогающие выиграть поддержку, будут такими:

-какую нужду в перфоманс-контрактинге имеет предприятие? Нуждами могут быть замена испорченного оборудования, снижение затрат на энергию или улучшение комфорта.

-возможно ли внедрить улучшения без энергетического перфоманс-контрактинга? Какие средства для этого будут использоваться?

-возможно ли использование этих средств для других проектов?

Многие чиновники способствуют выигрышу поддержки пользователей предприятия, так же как и менеджеры. Пользуясь обучающих учреждений можно получить знание о выгодах проекта, что усилит кооперацию во время процесса установки.

3.3. Сбор информации о предприятии

Если вам интересно, частью вашего анализа рентабельности (ТЭО), а именно вторым шагом начала работ может стать сбор информации о вашем предприятии (смотри глава 2). Приложение А перечисляет информацию, сбор которой поможет вам подготовить квалифицированный Запрос Предложений (Request for Proposals)

4. Запрос предложений

4.1. Обзор

Целью Запроса Предложений (Request for Proposals (RFP)) является получение трех или большего количества соответствующих предложений с достаточным количеством информации для того, чтобы выбрать одно из них, наилучшее подходящее для штата. Обычно, строительные проекты закупаются посредством конкурентоспособных закрытых торгов, а энергетические перфоманс-контракты закупаются посредством конкурентоспособных закрытых процедур по некоторым причинам.

Первое, точные планы и спецификации улучшений неизвестны, когда готовится запрос. Разработка таких подробных планов является частью работы, для которой выбирается подрядчик. Второе, выбор перфоманс-подрядчиков основан на сравнении «относительных способностей проектировщиков к исполнению, включая степени технического или профессионального опыта или способностей». При таких обстоятельствах конкурентоспособные закрытые торги не практикуются и предпочитают конкурентоспособные закрытые процедуры. Закон штата относящийся к перфоманс-контракту, определяет конкурентоспособные закрытые процедуры как соответствующий метод закупки товаров, работ и услуг (смотри 4-2).

4.2. Пересмотренные законы Гавайских островов по перфоманс-контракту

Пересмотренные законы Гавайских островов (Hawaii Revised Statutes (**HRS**)) раздел 36-41, «Энергетический перфоманс-контракту для общественных предприятий» предписывает бюджетным министерствам штата и областям входить в энергетические перфоманс-контракты «для целей содействия и внедрения энергосбережения или альтернативных энергетических мероприятий на предприятии». HRS 36-41 позволяет широкое разнообразие форм контракта, включая лизинг, планы «совместных сбережений» или энергосервисные контракты. Однако, все энергетические перфоманс-контракты подвержены следующим ограничениям:

- срок энергетических перфоманс-контрактов ограничен 15 годами;
- общие платежи за энергетический перфоманс-контракт не должны превышать общие сбережения;
- все контракты должны включать ежегодную статью зависимости распределения согласно которой продолжение контракта обусловлено распределением средств; и
- агентство должно присвоить наименование энергетической системе, финансируемой согласно контракту.

HRS 36-41 также адресует процесс принятия предложений и выбора подрядчика. Этот процесс включает следующее обеспечение:

- «агентство, которое отвечает за конкретное предприятие, должно анализировать и одобрять соглашения энергетического перфоманс контракта» для предприятия;
- «агентство должно анализировать общественный запрос предложений»; и
- «агентство может выбирать наиболее квалифицированного проектировщика или проектировщиков на основании опыта и квалификаций проектировщиков, технического подхода, финансовых соглашений, общих выгод агентства и других факторов, определенных агентством как соответствующих и подходящих».

4.3. Разработка Запроса Предложений

Запрос предложений (**RFP**) содержит следующие элементы:

- объем работ и описание требуемых товаров и услуг;
- сроки контракта и условия, которые должны применяться к проекту;
- инструкции по подчиненности предложений и информация для проектировщиков (включая описание предприятия); и
- описание критериев оценки, которые должны использоваться как база для выбора.

Каждый из этих элементов будет обсужден ниже. Таблица Запроса Предложений в Приложении С поможет вам оценить и документировать решения, требуемые для подготовки RFP.

4.3.1. Масштаб работ

Точный масштаб работ – ключевой элемент любого Запроса Предложений. Для перфоманс-контракта масштаб работ определяется тремя элементами:

- объемом требуемого различного сервиса (т.е. оценка рентабельности и рекомендации измерений, проектирование, строительные работы, финансирование, работа и обслуживание, обучение, измерения и верификация);
- здания, включенные в проект;и
- технологии или конечные пользователи, включенные в проект.

Определение требуемого сервиса

Обычно, перфоманс-контракт требует всестороннего пакета сервиса, включая техническое исследование потенциала эффективности, разработку проекта, закупку тоавров, работ и услуг и строительные работы по внедрению улучшений эффективности, обслуживание и ремонт оборудования, поставленного подрядчиком. Однако возможна гибкость в основной структуре пакета, особенно в части сервиса по обслуживанию.

Если предприятие уже оценило требуемые улучшения эффективности, техническое исследование потенциала эффективности может быть включено как справочный документ. Сервис обслуживания и ремонта также может быть гибким. Предприятие может хотеть исполнения подрядчиком только ремонта и гарантийного обслуживания. Или, предприятие может хотеть от подрядчика обеспечения всестороннего профилактического обслуживания, ремонта и работы определенного оборудования.

Как и в любом контракте на сервис, объем работ должен быть детализирован и специфичен насколько возможно. Например, модельный RFP предоставляет подробный перечень элементов, адресуемых отчету об энергетическом обследовании, подготовленном подрядчиком (смотри Приложение F). Так же важно при определении объема работ сосредоточиться на результатах, а не на методах. Так как результатом работ перфоманс-подрядчиков являются гарантии своих работ, они заинтересованы в определении своих методов. Их послужные списки с описанием их методов – ключевой фактор в выборе.

Перечень зданий

Объем работ должен точно оценивать здания и оборудование (включая предприятия, такие как колодцы с водой и насосные станции), которые являются частью проекта. Могут быть здания или группы зданий, которые объединены по специальным эксплуатационным условиям, требованиям безопасности или другим причинам (смотри перечень зданий в Приложении A).

Технологии

Предприятие может желать включить или исключить определенные технологии или конечных потребителей. Определенные технологии или конечные потребители обычно определяются, если существующее оборудование не работает или наступил конец его срока использования. Например, предприятие может захотеть заменить неработающий существующий чиллер для улучшения надежности и эффективности и исключить необходимость использования рефрижерантов CFC.

Предприятие может захотеть исключить определенные технологии или конечных потребителей, так как мероприятия эффективности там уже внедрены и надежной точности определения базы для сравнения иначе не достичь или потому что существующий контракт на сервис не предусматривает участия перфоманс-подрядчика. Всесторонний проект, включающий все оборудование, использующее энергию, требовать больших общих капитальных инвестиций и получать большие сбережения энергии, так как элементы с быстрым сроком окупаемости (например, освещение) могут быть использованы для субсидирования элементов с более медленными сроками окупаемости. Однако, если предприятие пожелает максимизировать свои немедленные чистые сбережения затрат, то лучше принять меньший проект и устанавливать только элементы с быстрым сроком окупаемости.

Если мероприятия эффективности уже завершены или планируются только для одного конечного потребителя, например, для охлаждения, перфоманс контракт может быть продолжен для другой области, например, освещения. Предприятие должно указывать, каеие улучшения оно должно указывать, каеие улучшения оно особо желает внедрить при перфоманс – контракте так же как и любые улучшения, которые нежелательны.

4.3.2. Сроки и условия контракта

Запрос Предложений (RFP) должен включать все сроки и условия контракта, которые применимы к любому контракту, который присужден безусловно. Он включает требования, относящиеся к исполнению сервиса по инжинирингу и строительству, страховке, оплате существующих долгов, и так далее. Часто обычные Стандартные Требования присоединяются к этим спорным вопросам. Еще одним элементом контракта является предпочтительный срок (т.е. длительность) контракта и любое обеспечение для режима закупки или преждевременного расторжения. Больше информации представлено в главе 6 этого руководства по отношению к спорным вопросам контракта в перформанс-контрактинг.

4.3.3. Инструкции и информация для предлагающих

RFP должен ясно указывать возможным предлагающим в какой информации они нуждаются, как организовать ее получение и какому арбитражу ни должны следовать. RFP также должен предоставлять описательную информацию предлагающим о предприятии.

Подготовка информации о предприятии

Так как подготовка предложений занятие дорогостоящее, часто стоящее десятки тысяч долларов, ЭСКО может исполнить чью-то собственную оценку потенциала предприятия перед тем как решить предлагать предложения для проекта. Предоставление ясной, полной информации о предприятии в RFP снижает количество вопросов, на которые должны быть заранее получены ответы и демонстрирует вероятным предлагающим то, что предприятие хорошо организовано. Обеспечение подробной информации о предприятии в RFP повышает шанс получить предложения достойного качества, выгодные для агентства.

Электронная таблица энергетического обзора (приложение А) перечисляет описательную информацию, которую могут запросить предлагающие. Мы рекомендуем разместить всю перечисленную информацию, такую как перечень зданий, информацию об использовании энергии за последние 2 или 3 года, расписания работы оборудования, перечень оборудования, потребляющего много энергии и описание работы предприятия и присоединить всю эту информацию к RFP. Одновременный сбор информации более эффективен и менее подвержен разрушению чем сбор ее по кускам. И еще, если какое-то из необходимых информационных сведений отсутствует, оно должно быть определено как можно более ранше в ходе процесса.

4.3.4. Описание критериев оценки.

RFP должен оценить специфические критерии, которые будут использоваться для оценки предложений. Так как критерии, не оцененные в RFP не могут рассматриваться, позаботьтесь о включении всех соответствующих критериев в RFP. Соответствующие критерии включают: квалификации предлагающих, технический подход, план менеджмента, затраты и финансовые выгоды.

Для оценки предложений может использоваться система числовых рейтингов, но не обязательно. Если система числовых рейтингов используется относительные приоритеты каждого фактора оценки должны быть приведены в Запросе Предложений. Обратитесь к RFP, приложенному к Приложению D для эталонного критерия оценки.

4.4. Спорные вопросы RFP и администрирования ходатайствами.

Административные Законы Гавайских островов содержат различные требования для администрирования конкурентоспособными предложениями на продажу. Они включают обеспечение для:

- оплаты предложений и модификаций;
- начала открытия предложений;
- подготовки регистра предложений для общественной инспекции после присуждения контракта;
- запросов предлагающих на сохранения тайны или конфиденциальности данных; и
- общественной инспекции предложений после того, как контракт подписан всеми сторонами.

Административные Законы Гавайских островов позволяют администрированию обновляться на регулярной основе. Предприятия должны получать копии из своих офисов по закупкам товаров, работ и услуг и регулярно контролировать своевременность использования ими наиболее последних версий.

4.4.1. Предварительные предложения и встречи на местах проведения работ

Рекомендуется, чтобы встреча по предварительным предложениям и посещение места проведения работ проводилась по расписанию для всех заинтересованных предлагающих. Целью встречи по предварительным предложениям и посещение места проведения работ является ответ на все вопросы по отношению к RFP, процедурам предложений, административным вопросам и уточнению технических вопросов.

Это даст предлагающим возможность удовлетворить свое любопытство по любым местным или другим условиям, которые могут повлиять на затраты проекта. Для того, чтобы эта встреча была полезна насколько возможно, сотрудники отдела закупки должны быть готовы ответить на вопросы письменно до встречи. Дополнительно, вся информация, представленная на встрече, должна быть разослана всем заинтересованным. Приложение D, параграф 7, предназначено для этой встречи и посещения места проведения работ.

5. Выбор подрядчика

5.1. Обзор

Целью процесса оценки является определение того, какое из соответствующих предложений предоставляет наибольшие выгоды для предприятия. Административные Законы Гавайских островов (Hawaii Administrative Rules (**HAR**)) для Конкурирующих Закрытых Предложений (Competitive Sealed Proposals (с §3-122-41 по §3-122-61)) устанавливают правила для использования конкурирующих закрытых предложений, включая правила, влияющие на оценку предложений. Эти правила учитывают многие детали процесса оценки. Процесс, описанный в этой главе, основан на уроках, полученных из проектов перфоманс-контрактинга.

Ряд факторов усложняют задачу оценки наилучшего предложения. Первое, конкурирующие цели должны уравновешивать друг друга. Например, нужда в немедленных сбережениях затрат на энергию должны быть взвешена с нуждой в сервисе расширенного обслуживания или с нуждой в большем количестве инвестиций в оборудование. Второе, многие характеристики предложений можно обсуждать только субъективно. Квалификации и опыт предлагающего часто рассматриваются как основное в мнении оценивающего.

5.2. Комитет по оценке

HAR предписывают, что чиновник по закупке товаров, работы и услуг или комитет по оценке, выбранный чиновником по закупке товаров, работ и услуг, должен оценивать предложения. Мы рекомендуем использовать комитет по оценке.

Оценка предложений требует знания и опыта в различных областях, включая проектирование энергоэффективности, финансирование, и менеджмент предприятием. Эффективное оценивание требует в первую очередь знаний о нуждах предприятия и его работе. Подход комитета позволяет отдельным лицам знать каждый из шагов, включенных в оценку. Как указано выше, оценка предложений часто требует рассмотрения и сравнения друг с другом конкурирующих целей. Подход комитета создает форум юридического рассмотрения этих спорных вопросов при обсуждении и помогает установить все «за» (pros) и «против» (cons) различных рассматриваемых предложений.

Определенные атрибуты предложений трудно оценить без опыта, полученного во время работы над различными проектами перфоманс-контрактинга. Использование комитета позволит оценку выгод не только благодаря знанию персонала предприятия с места проведения работ, но также и опыта перфоманс-контрактинга другого персонала агентства. Комитет также снижает потенциал присутствия фаворитизма при выборе.

5.2.1. Обращения к комитету

Комитет по оценке должен включать:

- чиновника по закупке товаров, работ и услуг;
- персонал по работе и обслуживанию предприятия;
- администратора предприятия;
- представителей финансовых и юридических кругов;
- персонал по планированию предприятия; и
- представителя отделения энергии, ресурсов и технологии DBEDT

Дополнительно, менеджеры проекта могут пожелать включить пользователя предприятия. Например, комитет по оценке перфоманс контракта в Гавайском университете Хило (University of Hawaii at Hilo) включает чиновника по закупке товаров, работ и услуг, вице-президента по администрации, чиновника по вспомогательному сервису в части обслуживания, инженера проекта из офиса планирования студенческого городка, представителя отделения энергии, ресурсов и технологии DBEDT, члена факультета экономики и члена факультета профессионального обучения.

Персонал по обслуживанию и планированию предприятия всегда должен быть включен в качестве оценщика. Эти люди имеют основополагающие знания по условиям на месте проведения работ. Они также должны работать с выбранным подрядчиком во время внедрения проекта. Включение их в процесс оценки усиливает важность комитетов для успеха проекта. Члены комитета с опытом инжиниринга и финансирования также являются неотъемлемой частью процесса оценки.

5.3. Процесс оценки

Выбор подрядчика состоит из 6 шагов:

- 1) открытия предложения;
- 2) первоначального предварительного отбора;
- 3) ранжирования;
- 4) обсуждения;
- 5) наилучших и финальных предложений; и
- 6) присуждения контракта

5.3.1. Принятие и открытие предложения

HAR устанавливает требования для приема, открытия и регистрации предложений. Например, «предложения и модификации должны иметь временную пометку после получения и помещены в надежное место ответственным чиновником до истечения установленного времени». Другие требования указывают на процедуры открытия предложения, подготовки регистра предложений и общественной инспекции регистра и предложений. Смотри HAR §3-122-51 и §3-122-58 для получения большего количества информации.

5.3.2. Первоначальный предварительный отбор

Перед тем, как комитет по оценке рассмотрит предложения, ответственному лицу следует защитить оригиналы документов от возможности случайного ознакомления с их содержанием или формой. Дополнительно, это же ответственное лицо должно оценить соответствуют ли предлагающие минимальным квалификациям, требуемым в RFP. Финансовые условия – смотри Приложение E. На этом шаге происходит отсев неподходящих предложений, сберегая время для комитета.

5.3.3. Ранжирование предложений

Как только соответствие предложений подтверждено, члены комитета должны оценить их и ранжировать их. Система числовых рейтингов может использоваться, но она не обязательна. Если числовая система не используется, каждый член комитета по оценке использует свою точку зрения по ранжированию в письменном виде. Эти системы обсуждены в 5.4.

5.3.4. Дискуссии с предлагающими

HAR для конкурирующих процедур предполагают дискуссии с конкурирующими предлагающими и изменения в их предложениях, включая цену. Дискуссии не обязательны. Присуждение контракта может быть проведено без любых дискуссий вообще.

HAR §3-122-54 описывает цель дискуссий с предлагающими как:

- «содействие пониманию требований агентства штата и предложений предлагающих из списка, составленного по приоритетам» и
- «содействие разработке контракта, который будет наиболее подходящим для штата...»

Перед проведением дискуссий с предлагающими, комитетом по оценке должен быть сгенерирован «перечень приоритетов», предложения в нем должны классифицироваться как «приемлемые», «потенциально приемлемые» и «неприемлемые». Если числовые приемлемые и потенциально приемлемые предложения должны быть подразделены, комитет по оценке может ранжировать предложения и ограничить «перечень приоритетов» хотя бы тремя предлагающими, имеющими максимально ранжированные предложения.

Чиновник по закупке устанавливает процедуры и расписания по проведению дискуссий. Определенные условия прилагаются ко всем дискуссиям. В основном, эти условия предполагают, что дискуссии проводятся честно и равноправно для всех предлагающих, перечисленных в перечне. Содержание одного предложения не может быть скрыто от любого другого предлагающего во время дискуссии и процесса переговоров. Другие условия, учрежденные HAR, включают следующее:

- любые существенные устные уточнения предложения обязаны быть изложены письменно и переданы предлагающим в перечень приоритетов;

-если во время появится необходимость в любом существенном уточнении или изменении в запросе предложений, к запросу предложений будет подключено дополнение, включающее такое уточнение или изменение.

Такое дополнение, или ничего, распределяется только среди предлагающих, вошедших в перечень. Они могут предложить новые предложения или изменить уже направленные.

5.3.5. Наилучшие и конечные предложения

Дискуссии и переговоры проводятся после установления даты и времени для предлагающих, перечисленных в перечне, для присылки наилучших и окончательных предложений. Обычно наилучшие и конечные предложения могут быть представлены только однажды (HAR §3-122-55) и после их посылки никаких дискуссий или изменений уже не происходит. После получения наилучших и конечных предложений начинается процедура оценки и присуждения контракта.

5.3.6. Присуждение контракта

После определения комитетом по оценке предлагающего с наивысшим рангом, ему предлагают контракт. Используйте следующий контрольный перечень как остаток от перечня вопросов подрядчику, ответ на которые необходимы до присуждения контракта.

Контрольный перечень присуждения контракта

-вопросы, требующие разрешения перед присуждением
Сертификат страхования согласно требованиям GP 18, Insurance.

-вопросы после присуждения, перед Уведомлением о Начале Разработки
Сертификат страхования для страхования риска строительства (GP 18.6);
Обеспечение контракта (платежи и гарантийный фонд);
(ПРИМЕЧАНИЕ: эти элементы не требуются для присуждения, так как суммы покрытия рисков не могут быть известны пока не уточнен конечный перечень энергоэффективных мероприятий (EEMs).

-набор документов по контракту

Набор документов по контракту должен включать:

- регистрационный перечень предложений;
- перечень всех продавцов, которым послан RFP;
- наименование успешного предлагающего и сумма в долларах предложения;
- основы, на которых проведено присуждение;
- копию запроса предложений;
- копию успешного предложения предлагающего; и
- копию отброшенного предложения предлагающего.

-Стартовое совещание

Письмо или другое уведомление о присуждении контракта должно уведомлять о дате стартового совещания для обсуждения следующих вопросов:

- план энергетического обследования
- оценки места проведения работ (узла) и административных процедур (смотри главу 8)

5.4. Оценка предложений

5.4.1. Качественная оценка предложений

HAR позволяет существенное разделение при качественной оценке предложений. Числовые системы рейтингов могут быть использованы, но они не обязательны. Однако опыт показывает, что на практике предпочитают структурные сравнения на основании числовой качественной оценки. Примеры приведены в приложениях. Если числовая система рейтингов не используется, каждый член комитеты по оценке должен объяснить на основании чего он присваивает ранг в письменном виде.

Члены комитета по оценке часто имеют вопросы о том, как качественно оценивать определенные факторы оценки. В частности, оценщики могут сделать запрос по определенным контрольным показателям согласно которым сравниваются предложения. Например, если оценщик качественно

оценивает план менеджмента предложения, то он должен провести сравнение с целью определения «ясности и завершенности», включая реальный основной план-расписание.

Наиболее часто используемое сравнение – это конкурирующие предложения. Любой ответственный предлагающий, как предполагается, способен успешно завершить проект. Целью же такого сравнения является нахождение наиболее подходящего предложения среди представленных. Так что большинство контрольных показателей для сравнения находятся в других предложениях.

В случае, описанном выше – качественной оценки планов менеджмента предложения - оценщик должен проанализировать каждый из планов на предмет соответствия того, как эти планы соответствуют особым требованиям, изложенным в RFP. Для каждого плана, оценщик должен спросить: отвечает ли каждая задача проекта своему назначению? Насколько всесторонен менеджмент, обслуживание и мониторинг предлагаемого сервиса? Как соответствует план определенным целям, оцененным в RFP? Какие методы существуют для минимизации нарушений в работе предприятия? Каждое предложение должно быть обсуждено согласно каждому из специфических критериев, перечисленных в RFP.

Рассматривая все эти вопросы, оценщик должен оценить тот план менеджмента, который с его или ее точки зрения, является наилучшим. Наилучший план должен получить арбитражную оценку (например, 10) и другие предложения должны получить баллы относительно наилучшего предложения. Может использоваться полный диапазон (от 0 до 10). Приложение E включает формы оценки, которые используют числовую систему рейтинга. Оценщики должны приложить усилия по оценке существенных различий между предложениями и назначить баллы (числовые оценки) как можно в более широком диапазоне.

Если существует независимый базис для сравнения предложений, оценщики используют его так как положено. Например, если заранее проведенное энергетическое обследование предприятия дает оценку потенциальных сбережений и затрат на строительные работы, предложения предлагающих должны быть сравнены с находками обследования. Если оценщик не может найти никакого базиса для численной оценки какого-то атрибута, может быть полезно обсуждение с другими членами комитета по оценке. HAR способствует встречам членов комитета по оценке для обсуждения запроса предложений, процесса оценки, взвешивания факторов оценки и принятых предложений до выдачи общей оценки.

5.4.2. Определение ранга предложения

После проведения оценки всех соответствующих предложений каждый оценщик определяет ранг (первый, второй, третий и т.д.) каждого предложения. Ранговые показатели определяют члены комитеты и передают ответственному лицу. Комитет может захотеть определить общий ранг каждого предложения в зависимости от консенсуса или выбора структурированного числового метода.

Таблица 5-2 показывает структурированный метод для определения общего ранга согласно оценок отдельных членов комитета. Этот метод может использоваться для первоначального определения перечня приоритетов так же как и для конечной оценки при присуждении. Этот метод назначает баллы каждому предлагающему, основываясь на индивидуальном ранжировании членов комитета по оценке. Баллы, назначенные каждому предложению, суммируются и минимальное количество баллов получает наивысший приоритет.

Таблица 5-2. Эталонное определение общего ранга					
	Предлагающий A	Предлагающий B	Предлагающий C	Предлагающий D	Предлагающий E
Оценщик 1	1 (1)	2 (2)	3 (3)	4 (4)	5 (5)
Оценщик 2	1 (1)	3 (3)	2 (2)	5 (5)	4 (4)
Оценщик 3	2 (2)	3 (3)	1 (1)	5 (5)	4 (4)
Оценщик 4	5 (4)	1 (1)	4 (4)	2 (2)	3 (3)
Общие баллы	8	9	10	14	15
Общий ранг	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й

5.4.3. Запрос разъяснений

Информация, предоставленная предлагающим, может быть неполной или искаженной. RFP нуждается в дополнительной информации, которая может быть запрошена от предлагающих. Запрос информации должен соответствовать следующим правилам:

-число запросов должно быть настолько мало, насколько возможно. Запрос разъяснений от членов комитета должен координироваться с офисом поставок, ответственным за связь с предлагающим.

-все предлагающие должны иметь равное количество времени на ответ по запросу разъяснений.

Запрос разъяснений максимально нуждается в том, чтобы предлагающий соответствовал минимальным квалификациям или просто был способен ответить на вопросы, задаваемые членами комитета по оценке. Как только конечный набор вопросов подготовлен, он должен рассылаться всем предлагающим одновременно. Предположительно, срок ответа составит 10 бизнес-дней. Так скоро, как только ответы будут получены, проводится тщательная отметка точного времени их поступления.

5.4.4. Факторы оценки

Определенные критерии оценки должны быть установлены в запросе предложений. Обратитесь к примерному RFP в Приложении D, в раздел пример критерия оценки. Факторы оценки не уточненные в запросе предложений, могут не рассматриваться. HAR требует рассмотрения определенных факторов оценки, включая соответственно ли квалифицирован предлагающий условиям главы 3-124 и, где применимо, затратам.

Затраты

HAR утверждает: «когда применимо, затраты должны стать фактором оценки». Оценочные затраты для перформанс контракта сложны, так как точный размер улучшений не известен и не могут быть применены постоянные издержки. Использование подхода отрицательной процентной разницы позволяет провести оценку затрат, так как накладные издержки, издержки на финансирование и маржа проекта могут быть сравнены прямо. Для облегчения рассмотрения затрат смотрите примерный RFP в Приложении D, включая электронную таблицу формулы цены (Price Formula Worksheet). Электронная таблица формулы цены требует от предлагающих описания общих затрат проекта, основанных на текущих установочных затратах. Как только контракт присуждается, агентство и подрядчик могут работать вместе для понимания величины затрат на установку и того, какую часть они составляют в цене подрядчика.

Согласно HAR, предложение с самым низким фактором затрат должно иметь наивысший рейтинг. Если система числового рейтинга используется для оценки фактора затрат, наивысший рейтинг является минимумом (HAR §3-122-52d).

Некоторый сервис, например, затраты на энергетическое обследование, обычно предлагаются по фиксированной цене. Для таких элементов, рассмотрение затрат просто. Однако, другие затраты обычно зависят от конечного размера и объема проекта, которые не известны в то время, когда агентство присуждает контракт. Для преодоления этого обстоятельства, комитет по оценке может предположить гипотетический размер проекта для целей оценки и использовать любую формулу цены предлагающего для расчета общих затрат проекта для гипотетического проекта. Затем комитет может использовать эту общую (гипотетическую) цену для установки рейтинга по ценам согласно формул, описанных выше.

Справки по закупкам

Фактор оценки должен быть включен при рассмотрении вопроса о том, достаточна ли квалификация предлагающего в соответствии с Chapter 3-124 (HAR §3-122-52e). Смотри пример RFP в Приложении D и Административные Законы Гавайских островов (Hawaii Administrative Rules) для ознакомления с подробностями.

6. Подготовка контракта

Эта глава описывает основные термины и предоставляет примерный материал, относящийся к энергетическим перформанс контрактам. Хотя конкретный проект и требования агентства могут значительно изменяться, этот материал не следует рассматривать как юридическое руководство по любой проблеме проекта или всему проекту в целом. Любое общественное агентство должно консультироваться с собственными юристами перед решением начать или вхождением в любой энергетический перформанс контракт.

Перформанс контракты обычно влияют на капитальное оборудование, требуемое для нужд предприятия и могут легко вызвать миллионные общие инвестиции. Контракт устанавливает долгосрочное отношение между предприятием и подрядчиком, и агентства способствуют заключению этого соглашения. Самой важной целью процесса контракта является заключение соглашения, которое одновременно было выгодно обеим сторонам, защищало интересы предприятия и было бы настолько прозрачно, что было бы понятно, если бы любая третья сторона знакомилась с соглашением.

6.1. Типы энергетических перформанс контрактов

HRS §36-41, энергетический перформанс контрактинг для общественных предприятий, перечисляет режимы, включающие «лизинг, совместные предприятия, планы совместных сбережений или контракты по энергетическому сервису» как возможные типы перформанс контрактов. Наиболее предпочтительной формой контрактинга для предприятий, принадлежащих штату, на Гавайских островах является контракт на сервис с обеспечением гарантированных сбережений энергии. Сервис, обеспеченный по контракту, может заключаться в финансировании, проектно-конструкторских работах, установке, ремонте, обслуживании, менеджменту, технической консультации и/или обучении. В таком типе соглашения, ЭСКО гарантирует то, что затраты на энергию плюс все затраты на ЕЕМ и/или предоставленный сервис, в сумме будут меньше, чем обычные затраты предприятия на топливо и на труд поставщика энергии. Если гарантированный уровень сбережений не достигается, уже ЭСКО выплачивает предприятию разницу.

Соглашения «совместных сбережений» обычно не используются в штате Гавайские острова. Эти соглашения заключаются в платежах ЕСКО заранее определенного процента от сбережений в затратах на энергию.

«Муниципальный лизинг разработан как средство финансировать общественные улучшения таким образом, который соблюдает основные цели заемного капитала – диверсификации затрат финансирования на время жизни капитала – избегая законодательных или статутных ограничений эмиссии общественного заемного капитала, которые существуют в большинстве юрисдикций» (Moody's on Leases, Moody's Investors Services, 1995, стр.1.). Муниципальный лизинг используется округами Гавайи и Кауаи (Hawaii and Kauai) для финансирования перформанс контрактов, первоначальное одобрение должно быть получено от Совета округа. Агентства должны определить, готовы они или нет перед началом использования процесса перформанс контрактинга.

Одним из преимуществ муниципального лизинга является необлагаемость налогами. Это снижает норму процента, связанную с финансированием посредством существенных сумм как коммерческой аренды. В одном проекте на Гавайских островах, норма финансирования в случае необлагаемости налога в среднем составляет 7.5% в то время как предложения финансирования без необлагаемости налогами составляет примерно 12%.

6.2. Определения, требуемые по уставу

HRS §36-41 учреждает следующие требования для всех перформанс контрактов, вводимых общественными агентствами:

-«срок действия любого энергетического перформанс контракта, вводимого согласно этому разделу не должно превышать 15 лет;

-«любой контракт, введенный в действие, должен содержать следующую статью:

Продолжение этого контракта зависит от условия обеспечения финансов согласно требованиям контракта заинтересованным финансирующим юридическим лицом. Если это юридическое лицо не обеспечивает необходимых финансов для продолжения контракта, контракт разрывается с последнего дня фискального года, в котором финансирование проводилось;» и

-«любой энергетический перфоманс контракт может обеспечивать то, что агентство безусловно присваивает название энергетической системе, финансируемой согласно контракту.»

Все эти определения приведены в примере в Приложении F.

6.3. Ключевые спорные вопросы для разрешения в перфоманс контракте

Следующие параграфы перечисляют ключевые спорные вопросы, которые необходимо рассмотреть, все они упомянуты в примере в Приложении F.

6.3.1. Сервис подрядчика (объем работ)

Как и в любом контракте, объем работ, за которые полностью отвечает подрядчик, должен быть описан ясно и полно. В перфоманс контракте, подрядчик может исполнять сервис в ряде различных областей. Общий сервис включает:

-подробное энергетическое обследование для оценки существующих условий и предложения улучшений;

-сервис по инжинирингу и проектно-конструкторским работам;

-сервис по строительным работам (включая любые лицензии и требуемые разрешения);

-сервис по эксплуатации и обслуживанию (включая предупредительное обслуживание, ремонт и аварийный сервис); и

-сервис по обучению (инструкции персоналу предприятия по правильной работе оборудования).

В первую очередь подрядчик отвечает за ремонт и календарное обслуживание всего оборудования. В ряде случаев использование части персонала предприятия по месту работ для исполнения некоторых работ по обслуживанию может снизить затраты. В этом случае часть ответственности передается на персонал по месту работы.

В примере, сервис подрядчика описан в статье 3 контракта и в Общем Обеспечении (General Provisions 6, 7, 8, 9, 10, 11, и 19).

6.3.2. Ответственность предприятия

В общем, улучшения эффективности, установленные подрядчиком, зависят от определенных действий предприятия по достижению ожидаемых сбережений. Предприятие должно быть уверено в том, что контракт описывает свои обязательства очень ясно. Это приводит к тому, что предприятие понимает свое положение и эффективно мешает подрядчику твердить, что сбережений не будет из-за неверной работы предприятия. В ответственность предприятия может входить работа или обслуживание существующего оборудования так, что это помогает улучшениям подрядчика в достижении сбережений. Например, если подрядчик предлагает управление энергоменеджментом существующей системы кондиционирования воздухом, подрядчик может потребовать от предприятия обслуживать систему на соблюдение стандартов.

В примерном контракте, ответственность предприятия (кроме платежей) указана в Статье 4 контракта и в Общем Обеспечении 2, 5 и 7.

6.3.3. Компенсация

Контракт должен устанавливать, какую цену должны заплатить за сервис подрядчика, расписание платежей, и то, как платежи будут рассчитываться. Все это более сложно в перфоманс контракте, так как контракт присуждается до того, как улучшения становятся известны и может быть определена общая цена. Разрешая эти вопросы, подрядчик устанавливает формулу цены в предложении, которая определяет цену, основанную на объеме проекта. Отчет по энергетическому обследованию включает расчет конечной цены, расписание платежей, и стоимость разрыва, основанную на части принятого проекта и этой формуле цены.

Компенсация - Статья 5 примерного контракта

6.3.4. Срок

Контракт должен установить срок соглашения и при каких обстоятельствах он может быть разорван. Возможные причины для преждевременного разрыва включают неверное исполнение содержания Отчета по энергетическому обследованию (включая то, какие мероприятия нужно установить

или общую цену), сбой предоставления требуемых финансовых средств для продолжения контракта или дефолт. Статья 6 примерного контракта уточняет термин и длительность.

6.3.5. Собственность на оборудование

Контракт должен ясно указывать, кто владеет оборудованием, установленным подрядчиком в течение всего времени контракта. Собственность на оборудование может быть важным для подрядчика в целях обеспечения финансирования или налоговых льгот на доходы подрядчика согласно контракту. Общее обеспечение 1 утверждает, что все оборудование, установленное подрядчиком, остается собственностью подрядчика в течение срока контракта и право собственности передается агентству по истечении контракта.

В случаях, когда оборудование подрядчика включает ПО, агентство должно быть готово выкупить лицензию, как во время длительности контракта, так и по его истечению, для использования ПО в будущем как необходимого для работы оборудования предприятия.

6.3.6. Стандарты сервиса и комфорта

Одним из несоответствующих путей для подрядчика в целях увеличения сбережений может быть снижение охлаждения или освещения ниже уровней, установленных предприятием. Для предотвращения этого, контракт должен установить, что уровни охлаждения и освещения рассматриваются соответственно и требовать от подрядчика разработки, установки и обслуживания оборудования для обеспечения этих уровней. Общее обеспечение 16 указывает стандарты сервиса и комфорта, включая температуру воздуха, влажность, внешнюю вентиляцию воздухом и уровни освещения. Предприятия должны тщательно рассматривать любые специальные стандарты сервиса (например, в компьютерном зале, лабораториях) и следить за тем, чтобы они были включены в общее или специальное обеспечение.

6.3.7. Измерения сбережений

В перформанс контракте измерение сбережений – жизненно важный вопрос. В общем, устанавливаемые улучшения должны быть известны до того, как выбран наиболее подходящий метод измерения сбережений. Таким образом, контракт требует от подрядчика обеспечения подробного плана измерений сбережений, включая метод установки «базы для сравнения» в отчете по энергетическому обследованию. Предприятия должны тщательно исследовать план измерений с большим вниманием перед принятием Отчета обследования для включения его в контракт.

Подробнее вопросы измерения сбережений обсуждены в главе 7.

Материальные изменения и модификации базы для сравнения

Важным вопросом измерения сбережений является то, что делать, если изменяется работа или оборудование предприятия, а первоначальная база для сравнения станет непредставительной для текущей работы. В общем, контракты обеспечивают то, что когда предприятие изменилось путем, влияющим на сбережения энергии проектом и значительно, база для сравнения может быть модифицирована. Этот вопрос подробнее рассмотрен в Общем Обеспечении 17.

6.3.8. Менеджмент рисками

Контракт должен включать типовой язык для защиты агентства от любых повреждений и аварий, могущих возникнуть из-за исполнения или неисполнения подрядчиком согласно контракту. ЭСКО должно требовать обеспечение гарантийного фонда с третейским судом. Поскольку сбой в исполнении ЭСКО не значит сбой исполнения обязательств Штата, фонд должен покрывать гарантии исполнения. Платежный фонд также должен обеспечивать немедленные платежи всем, предоставившим труд или материал, используемый в работе. Гарантийный фонд и платежный фонд описаны в Общем требовании 11 в RFP.

Другие типовые требования включают покрытие физического ущерба и страхования собственности, обеспечиваемые подрядчиком (Общее Обеспечение 18), и общее возмещение убытков и освобождение от ответственности подрядчиком (Общее обеспечение 30). План распоряжения опасными отходами также должен быть включен в энергетическое обследование, так же как и соблюдение Качества Внутреннего Воздуха (Indoor Air Quality (IAQ)).

Еще одним типом политики страхования является рассмотрение гарантий сбережений энергии. Если сбережения энергии компенсируют долговые обязательства, контракт должен устанавливать, что это долговое обязательство действенно в течение одного года по запросу предприятия на размер сбережений энергии, реализованных в прошедшие годы. Страховая компания может иметь другие требования для этого типа долговых обязательств.

Статья возмещения убытков и освобождения от ответственности

Статья возмещения убытков и освобождения от ответственности переносит финансовые затраты потерь подрядчика на предприятие. Ни одно государственное агенство не примет никакого отказа от ответственности, утверждающего, что ЭСКО не отвечает за любое не прямое, непредвиденное или косвенное повреждение, появившееся в ходе работы. Язык, рекомендуемый для включения в контракт по отношению к статье возмещения убытков и освобождения от ответственности звучит так:

«Университет Гавайских островов должен отвечать за повреждение или ущерб, нанесенный чиновниками, сотрудниками и рабочими Университета в ходе их работы с учетом того, что обязательства Университета по таким повреждениям или ущербу определены судом или юридическим лицом, назначенным Университетом и Университет обязан выплатить за такие повреждения или ущерб согласно закону и юрисдикции Гавайских островов».

7. Измерение сбережений энергии

7.1. Определение базы для сравнения

Сбережения энергии можно оценить, но никогда нельзя прямо измерить. Сбережениями всегда является рассчитанная разница между : (1) тем, что текуще используется и (2) тем, что используется в случае, если улучшения не были осуществлены. Вторая часть этой разницы является тем, что называется «базой для сравнения»: **«расчетом или измерением каждого типа энергии, потребленной на существующих предприятиях, перед установкой мероприятий по сбережению энергии».**

Энергетические базы для сравнения могут быть рассчитаны различными способами в зависимости от того, какие мероприятия по эмогут быть рассчитаны различными способами в зависимости от того, какие мероприятия по энергоэффективности оцениваются. База для сравнения может создаваться из исторических счетов за энергию от энергокомпании или по специальным целям из измерений существующего оборудования. Простейшей базой для сравнения является счета за энергию от энергокомпании за прошлый год. Это показано на рис. 7-1. В этом простом примере, сбережения рассчитывать просто как разницу между будущим использованием и использованием года базы для сравнения. Смори рис. 7-2.

Figure 7-1
A 12-Month Energy Baseline

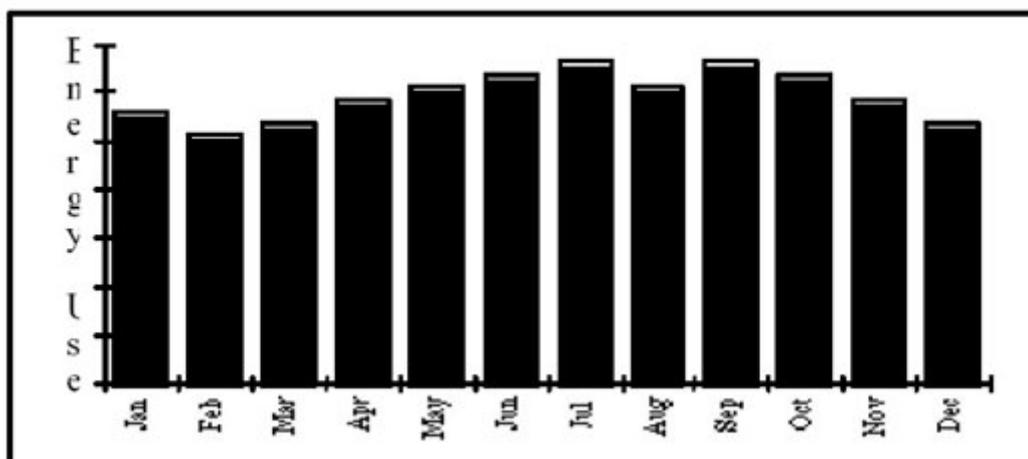
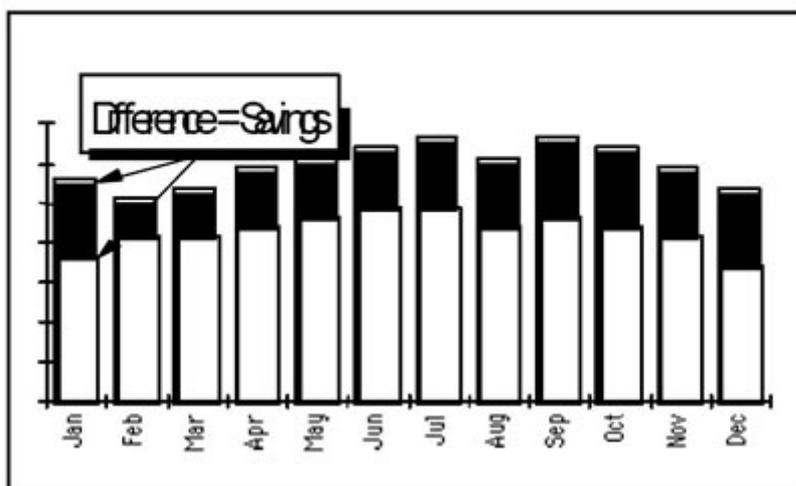


Figure 7-2
Savings Calculated by The Difference
Between A Baseline and A Subsequent Year



Имеется ряд проблем с этим типом упрощенного анализа. В любом текущем году, различные влияния могут вызвать увеличение или снижение энергоиспользования самым непредсказуемым образом. Такие изменения, если они внедрены в базу для сравнения, вызовут переоценку или недо-

оценку истинных сбережений. Так что чаще всего более точно использовать средние значения за 2 или большее количество лет для определения базы для сравнения.

Усреднение за несколько лет помогает снизить случайные ежегодные вариации в базе для сравнения, но никак не влияет на долгосрочные тренды. Например, если предприятие повысит количество часов работы и добавит новое оборудование, более точное предсказание может показать устойчивое возрастание. В этом случае, используя данные конкретного года или среднего нескольких предыдущих лет, сбережения можно недооценить. Если использование энергии снижается (например, из-за снижения часов работы или улучшений эффективности), историческая база для сравнения переоценивает сбережения.

Основным возражением от использования данных биллинга для измерения сбережений является то, что они отражают не влияние энергоэффективного оборудования, а влияние всех изменений, влияющих на энергоиспользование здания. Такие изменения включают погоду, изменения в занятости, добавление или съём оборудования и многое другое. Для повышения надежности данных биллинга как базы для сравнения, мы должны предположить, что эти факторы имеют малое влияние по сравнению с мероприятиями по эффективности или при определении метода регулировки их эффекта.

Самым общим методом регулирования влияния этих факторов является разработка компьютерной модели использования энергии предприятием. Входы в эту модель регулируемы, пока предсказанное использование энергии максимально точно не совпадет с историческим использованием. Такая «калибровка» приведет к тому, что модель будет совпадать с правильным представлением энергетического исполнения предприятия. Затем, обычно один раз в год, данные по погоде, расписанию, подключенным нагрузкам и области здания вводятся в модель для расчета использования энергии базы для сравнения, основанного на текущих рабочих и погодных условиях года. Одним из основных источников погрешности этого метода является то, что если подрядчик изменит модель в свою пользу, персонал предприятия должен быть равно уведомлен об этом и обязан изменить компьютерную модель и повысить ее чувствительность к различным входным данным. Ежегодно, перепрограммирование базы для сравнения создает регулярные возможности для различных споров.

Общим альтернативным подходом к преодолению этих неудобств является использование измерения конечного пользователя или на уровне оборудования для определения базы для сравнения. Например, сбережения от модернизаций освещения могут быть точно определены посредством измерения подключенной нагрузки (в Вт и кВт) существующего освещения и нового, модернизированного освещения и часов работы освещения после модернизации. Расчет использования энергии базы для сравнения прост: кВт до модернизации умножить на часы работы после модернизации:

База для сравнения использования энергии (кВтч) = кВт до * часы использования

Использование энергии после модернизации («после») равно новому количеству кВт умноженному на часы работы:

Использование энергии после модернизации (кВтч) = кВт после * часы использования

Так как сбережениями энергии является разница в использовании энергии после модернизации и до модернизации, расчет их очень прост:

Сбережения энергии = (кВт до – кВт после) * часы использования

Другими словами, сбережения энергии являются разницей между ваттажем освещения после модернизации и «базы для сравнения», умноженной на «часы использования» после модернизации осветительной арматуры. Если использование снижается после обновления освещения, оцененные сбережения энергии также снижаются.

На практике, конечно, расчет энергетической базы для сравнения, основанный на измерении оборудования, может быть более сложным. Расчет только простой замены осветительной арматуры может быть простым. Расчет базы для сравнения других устройств, таких как чиллеры кондиционирования воздуха, двигателей вентиляторов или насосов холодной воды в принципе такое же как в примере выше. В случае оборудования для охлаждения, другие переменные, такие как погода и внешняя температура, также нуждаются в учете. Тем не менее, энергетическая база для сравнения может быть разработана на основании измерения спроса оборудования при различных условиях и соответствующего измерения часов работы при различных условиях. В большинстве случаев, вклю-

чая системы кондиционирования воздуха, необходимо понимание инженерных принципов, на которых основана рефрижерация и динамика жидкостей, это даст возможность полной оценки пригодности расчета энергетической базы для сравнения, основанного на измерениях оборудования.

Каждый из этих альтернативных подходов имеет преимущества и недостатки. Установление энергетической базы для сравнения на основании данных биллинга дешево, так как измерения и сбор данных уже исполнены. Данные биллинга отражают все изменения в использовании энергии на предприятии, так что если многие различные улучшения внедрены во всесторонний проект, одно измерение оценивает влияние всех этих улучшений вместе взятых, включая все возможные взаимодействия между улучшениями. Если имеются различные изменения в использовании энергии, которые нельзя отнести на счет улучшений эффективности, тогда присутствие этого фактора будет недостатком.

Измерения оборудования имеют потенциальное преимущество в виде наблюдений изменений в использовании энергии только за счет улучшений эффективности. Это полностью справедливо для модернизации освещения и эффективности двигателей. Однако для улучшения охлаждения, имеются другие влияния, такие как влияние погоды и контрольные точки термостата, они влияют на используемую энергию и должны быть отрегулированы для расчета базы для сравнения. Потому что измерительное оборудование должно быть специально установлено, считывать и калиброваться в течение срока всего контракта, все это более дорого, чем простой анализ данных биллинга. Эффекты взаимодействия между улучшениями (например, улучшение освещения снижает необходимость требуемого охлаждения) чаще всего невозможно измерить. Подрядчики часто предлагают оценку интерактивных сбережений добавлять к измеренному количеству, однако это может привести к двойному учету.

Таблица 7-1. Преимущества и недостатки альтернативных методов расчета энергетической базы для сравнения

Метод	Преимущества	Недостатки
История биллинга энергокомпании	-малые затраты; -данные уже имеются; -данные независимы -представлено влияние всех ЕЕМ; -учтены эффекты взаимодействия	-эффекты погоды, занятости, другие изменения могут маскировать сбережения; -могут появиться неудобства, пока сбережения не могут быть сравнимы с обычными изменениями счетов биллинга
Измерения оборудования	-изолирует эффект от ЕЕМ; -очень точно для измерений освещения; -результаты более предсказуемы (т.е. более низкий риск)	-намного большие затраты; -полный неучет эффектов взаимодействия

Выбор соответствующего метода для расчета энергетической базы для сравнения зависит частично от того, какие мероприятия по энергоэффективности решено конечно принять. В общем, принимаемые улучшения не определены во времени и методу. Так что первой задачей подрядчика является проведение энергетического исследования для оценки и предложения этих улучшений. Из-за этого, мы делаем их более эффективными для предприятия и предлагаем подрядчику применить метод расчета энергетической базы для сравнения в его отчете по энергетическому обследованию. Предприятие имеет возможность просмотреть и одобрить или отклонить предлагаемый подрядчиком метод, описанный в этом отчете.

7.2. Модификация базы для сравнения

Как упомянуто в 6.3.7, использование, оборудование, или здания предприятия могут изменяться таким образом, который делает предыдущую базу для сравнения использования энергии неподходящей для предприятия. Опишем предельный пример, снижение рабочих часов здания с 60 до 40 в неделю со значительным снижением использования энергии. Такое снижение не является «сбережением» энергии согласно перфоманс контракту, так как это снижение не порождается оборудованием, установленным подрядчиком, а является результатом непредвиденных изменений в использовании. Если счета энергокомпании (биллинг) прошедшего года были базой для сравнения для измеряемых сбережений, измерения сбережений включают не только текущие сбережения, но также и сбережения от снижения часов работы. Все это можно рассматривать как «материальное изменение» и это приведет к значительной модификации базы для сравнения.

Так как условия изменяются регулярно на большинстве предприятий, только определенные изменения должны привести к модификации базы для сравнения. Изменения, которые, вероятно, имеют мало влияния или вообще не имеют влияния на использование энергии, игнорируются так долго, как остается постоянной база для сравнения. В контракте указывают стандарт, согласно которому ясно определяется то, какие изменения можно считать «материальными». Материальным считается такое изменение «, которое ожидает изменение в потреблении энергии в размерах более 10% от общих сбережений энергии». В таком случае подрядчик и агентство совместно договариваются о необходимой модификации базы для сравнения. Если же нет, применяется Общее Обеспечение 37, «Диспуты».

Если «материальные изменения перечислены в контракте, они должны включать:

- изменения в площади занятости в квадратных футах;
- изменения в часах работы предприятия;
- изменения в энергетическом оборудовании предприятия или рабочих параметрах, отличающихся от параметров оборудования ЭСКО;
- изменения в погоде между базовым годом и гарантийным годом, измеренные на ежедневных сравнениях градусо-дней;
- энергетическое оборудование, отличающееся от работы оборудования ЭСКО или отремонтированное или замененное так, что повышает или снижает потребление энергии;
- другие действия, предпринимаемые предприятием, которые снижают или повышают использование энергии; и
- обнаружение ошибки в первоначальной базе для сравнения, в этом случае изменения изменяются с обратной связью.

Изменения в базе для сравнения всегда приводят к дополнениям к соглашению между предприятием и ЭСКО.

8. Мониторинг и менеджмент перфоманс контрактом

8.1. Встречи и отчеты по проекту

Глава 3, организация проектной группы, описывает необходимость в многофункциональном подходе (включая менеджмент и планирование предприятиями, закупку товаров, работ и услуг, бюджет, юридические вопросы) во время разработки проекта и выбора подрядчика. После присуждения контракта, администраторы места работы предприятия в первую очередь ответственны за ежедневный надзор за подрядчиком.

После присуждения премии, проект продолжится тремя фазами: энергетическое обследование, строительные работы и сдача-приемка, и эксплуатация. Ключом к управлению проектом является постоянная и полная коммуникация между подрядчиком и персоналом предприятия. Встречи - краеугольные камни проекта – устанавливают коммуникации и важные отметки, которые затем можно использовать для мониторинга и прогресса проекта. Таблица 8-1 суммирует основные краеугольные камни и перечень вопросов, которые следует обсудить на них. Как только контракт присужден, для персонала предприятия легко обратить свое внимание на свои персональные ответственности и для подрядчика сосредоточиться на текущей задаче и не забывать уведомлять о своих успехах персоналу предприятия. Утверждение расписания регулярных встреч проекта помогает предотвратить неожиданности и вести регистрацию подрядчику.

8.1.1. Встреча после присуждения (контракта)

Немедленно после заключения контракта, должна быть проведена проектная встреча для планирования первой основной задачи подрядчика, энергетического обследования. Эта встреча должна включить презентацию предприятием мероприятий, которые требуется оценить и таких процедур, как секретность, парковка, идентификация, оценка занятых мест и т.д. Подрядчик должен описать свой план энергетического обследования, в частности действий на месте проведения работ и представление результатов для анализа. Стороны должны изучить Приложение В, Форму Отчета по Энергетическому Обследованию, в качестве остатка требований контракта по содержанию будущего отчета. Замечания на этой встрече обязательно документируются и энергетическое обследование планируется завершить в срок 90 дней, как указано в стандартном контракте (Статья 3). Представители предприятия должны быть готовы к тому, чтобы такие встречи, как эти, не использовались подрядчиком как возможность пересмотреть крайние сроки или какие-то другие требования контракта.

Таблица 8-1. «Краеугольные» встречи
Фаза энергетического обследования
Встречи по энергетическому обследованию
-представить обновления энергетического обследования; -представить энергетическое обследование
Фаза строительных работ и сдачи-приемки
Встречи до начала разработки
-Создать приемлемую форму отчета энергетического обследования -Составить замечания до разработки
Встречи планов по установке
-Представить планы по установке (Общее Обеспечение (G.P.) 6.1)
Встречи по сдаче-приемке, тестированию и обучению
-Уведомление о Завершении (Статья 3.3.) -План приемлемого тестирования работы (Статья 3.3.) -План обучения персонала предприятия (G.P. 11) -План создания документации (G.P. 6.13) -Расписание предупредительной эксплуатации первого года -Расписание действий по измерению первого года
Ежегодный мониторинг сбережений & Стандартов сервиса
Ежегодная встреча по обзору проекта
-Ежегодный мониторинг сбережений & Стандартов сервиса -Расчет сбережений и энергии и модификаций базы для сравнения -Расписание действий по измерениям на следующий год -Расписание предупредительной эксплуатации и обучения -Жалобы работающих (проживающих), стандарты сервиса и т.д. -Нереализованные спорные вопросы

8.1.2 Фаза энергетического обследования

Во время фазы энергетического обследования мы рекомендуем встречи по проекту между менеджером по проекту подрядчика и персоналом по менеджменту и планированию предприятия хотя бы ежемесячно. Во многих случаях желательны встречи даже еженедельно. Основной целью этих встреч является регулярное обновление работ и дискуссии по существующим условиям и мероприятиям по энергоэффективности, на которых сосредоточен подрядчик. Персонал может использовать эти встречи для вынуждения подрядчика базироваться на анализе реалистических допущений и оценки предпочтительности улучшений.

8.1.3. Фаза строительных работ и сдачи-приемки

Фаза строительных работ и сдачи-приемки проекта требует максимальной координации и взаимодействия между подрядчиком и предприятием. Эта фаза начинается с одобрения конечного отчета по энергетическому обследованию и уведомления и о начале разработки проекта.

Во время этой фазы, еженедельные встречи по проекту вынуждают подрядчика составлять отчеты по состоянию работ. Примерный контракт требует от подрядчика одобрения планов по ТЭО и установке. Примерный контракт (GP 6) также требует от подрядчика подчинения расписанию работ и согласованию с энергокомпанией. Все эти вопросы рассматриваются еженедельно.

Управление фазой строительных работ и сдачи-приемки перфоманс-контракта в принципе такое же, как управление большим строительным проектом модернизации или ремонта и проектом обслуживания. Оно включает обучение персонала, обслуживание оборудования, мониторинг стандартов сервиса и комфорта, и верификацию сбережений. Как и для управления строительством, завершающимся после сдачи-приемки установки, все действия должны подвергаться мониторингу во все время контракта (часто 10 лет) для оценки полной стоимости проекта.

8.2. Ежегодный мониторинг сбережений и стандартов сервиса

Подрядчик требует документировать в своем отчете по энергетическому обследованию «метод определения сбережений энергии и совместимости со стандартами сервиса ежегодно в течение срока контракта». Этот метод должен использоваться и контролироваться согласно расписанию действий по измерениям первого года, который подрядчик одобрил на встрече по сдаче-приемке (Смотри таблицу 8-1). Это расписание должно включать совместную ежегодную инспекцию всего установленного подрядчиком оборудования для верификации того, что оборудование работает и обслуживается так как надлежит. Ежегодная встреча должна анализировать расчет сбережений энергии за прошлый год, включая любые материальные изменения или модификации базы для сравнения. На каждой ежегодной встрече анализируется и одобряется расписание действий по измерениям на следующий год.

Эти ежегодные встречи не являются заменой текущего мониторинга действий по обслуживанию или стандартов сервиса и комфорта или регулярного аудита оценок сбережений энергии. Они дополняют текущие действия и предоставляют возможность всестороннего обзора исполнения проекта по всему предприятию. Так как они не являются ткликом на немедленно возникшую проблему, на них легче наблюдать тренды и долгосрочные изменения предприятия. Они также служат ежегодной возможностью для персонала предприятия задать вопросы и выдвинуть предложения подрядчику по оптимизации системного исполнения.

8.3. Мониторинг обслуживания

Одним из преимуществ перфоманс-контрактинга является то, что подрядчик имеет сильную финансовую заинтересованность в правильном исполнении обслуживания. Недостаточное обслуживание может снизить сбережения или нарушить стандарты сервиса и комфорта, нарушая условия контракта. В обоих случаях это бьет по карману подрядчика. Расписание регулярных действий по обслуживанию должно быть повержено тщательному вниманию.

Так как ответственность за эксплуатацию делится между подрядчиком и агентством (GP 8), оборудование, за которое подрядчик несет ответственность, должно быть ясно и заметно маркировано. Это помогает персоналу предприятия не нарушать ответственность подрядчика.

Глоссарий

End-Use (конечное пользование). Общая категория использования энергии внутри здания, например, освещение, охлаждение, горячее водоснабжение и так далее

Energy Baseline (энергетическая база для сравнения) Расчет или измерения каждого типа энергии, которые потребляются существующими предприятиями или технологиями до установки подрядчиком мероприятий по энергоэффективности. База для сравнения используется для измерения сбережений энергии проектом.

Energy Efficiency Measure (EEM) (мероприятие по энергоэффективности) Установка нового оборудования, модификация существующего оборудования или пересмотренная работа или процедуры обслуживания для снижения затрат на энергию за счет улучшения эффективности использования.

Energy Performance Contract (энергетический перфоманс контракт). Соглашение для поставки энергетического сервиса и оборудования, включая, но не ограничиваясь энергосберегающими модернизациями здания и альтернативными технологиями, для которых частная компания предлагает финансирование, ТЭО, строительные работы, установку, обслуживание, эксплуатацию или управление энергетическими системами или оборудованием для улучшения энергоэффективности или одно-временного производства энергии для предприятия, в обмен на часть сбережений затрат за энергию, арендные платежи, или особые доходы, и уровень платежей заранее обусловлен измеренными сбережениями затрат за энергию или производством энергии (HRS 36-41(b)(1)(d)).

Energy Service Company (ESCO) (ЭнергоСервисная Компания (ЭСКО)) Частная компания, предоставляющая энергоменеджмент, оборудование и сервис, включая анализ рентабельности, ТЭО, установку, обслуживание и финансирование.

Guaranteed Savings (гарантированные сбережения) Тип перфоманс контракта согласно которому предприятие выплачивает аккордную сумму (обычно ежемесячно) за энергосберегающие улучшения и гарантии подрядчика, что сбережения затрат за энергию будут равны или превышать этот платеж.

Municipal Lease (муниципальная аренда) Контракт, позволяющий использование собственности на определенный период в обмен на фиксированную арендную плату. Когда общественное агентство является пользователем собственности, прибыль от аренды освобождена от налога на прибыль. Эти налоговые сбережения не выплачиваются за счет сниженной нормы процента.

Priority-Listed Proposer (перечисленные по приоритетам предлагающие) Ответственные предлагающие, выбранные из списка по приоритетам когда предлагаются многочисленные предложения.

Shared Savings (совместные сбережения) Тип перфоманс контракта при котором предприятие и подрядчик соглашаются совместно использовать измеренные сбережения энергии на заранее определенной базе. Под контрактом совместных сбережений понимается соглашение о совместных сбережениях в течении фиксированного временного периода или пока не выплачена конкретная заранее определенная сумма. Контракты совместных сбережений не рекомендуются в штате Гавайские острова.

Simple Pay-Back or Pay-Back Period (простая окупаемость или период окупаемости) Мера определения экономической эффективности проекта. Период окупаемости рассчитывается как частное от первоначальных затрат проекта на ежегодные сбережения проекта.

Пример энергетического обзора

Используйте этот пример для документирования основной информации, требуемой для оценки потенциала перформанс контрактинга и описания проекта для предлагающих. Отшлите копию этого примера на каждое место проведения работ (например, в начальную школу, среднюю школу и высшую школу).

1. Перечень зданий

Присоединенная форма под заглавием «перечень зданий» заполняется информацией указанным ниже способом для каждого здания, включенного в проект

Отделение / агентство _____	Дата обзора _____
Лицо для контракта _____	Должность _____
Адрес _____	Телефон _____
_____	Факс _____
_____	E-mail _____
Предприятие /наименование места работ _____	Собственность _____
Адрес _____	штатовая _____
_____	федеральная _____
_____	арендованная _____

2. Расписание работы здания / данные по зданию

Количество зданий _____ Общая площадь в кв.футах _____

Расписание работы здания. Опишите обычное расписание работы здания (например, «с сентября по июнь, предприятие частично занято с 7.00 по 9.00 и полностью занято с 9.00 по 17.00, по будним дням и частично занят по утрам в субботу. С июля по август, предприятие частично занято (только офисы) с 7.00 по 9.00, по будним дням»)

Ежегодное использование энергии \$ _____ Mbtu _____ энергокомпания _____

Здания измеряются отдельно? Да _____ Нет _____ (смотри таблицу А-2)

Метод трассирования использования энергии / затрат _____

Лицо, управляющее использованием энергии _____ телефон _____

Имеется ли план энергоменеджмента предприятия? Да _____ Нет _____ (присоедините копию)

Проводило ли предприятие энергоаудит? Да _____ Нет _____ (присоедините копию)

Энергоменеджер /Инженер /Местный техперсонал? Да _____ Нет _____

Имя _____

Лицо, ответственное за обслуживание предприятия _____ телефон _____

Регулярно ли проводится обслуживание/по расписанию ли? Да _____ Нет _____

Опишите _____

Опишите внедряемые проекты энергоэффективности _____

Опишите проекты энергоэффективности, планируемые к внедрению _____

Опишите, проекты энергоэффективности, желательные для вас _____

Опишите основные изменения в работе, оборудовании и зданиях предприятия в последние три года, которые значительно повлияли на использование энергии _____

Опишите планируемые изменения в работе, оборудовании и зданиях предприятия. Оцените подлежащее замене оборудование. Оцените любые площади здания, предназначенные для перемоделирования, реновации или отказа. (Завершите Таблицу А-3) _____

Имеются ли в наличии, в пределах досягаемости или отсутствуют следующие данные по предприятию?

Исторические данные использования энергии. Да ____ Нет ____

Тарифные расписания энергокомпании. Да ____ Нет ____

Планы полов. Да ____ Нет ____

Чертежи помещений. Да ____ Нет ____

Спецификации оборудования. Да ____ Нет ____

Записи обслуживания. Да ____ Нет ____

Прошедшие энергоаудиты. Да ____ Нет ____

Другое _____

3. Режимы финансирования

Доступно ли сопровождение энергокомпании? Да ____ Нет ____ Опишите _____

Доступны ли капитальные фонды? Да ____ Нет ____ Опишите _____

Каковы возможны режимы финансирования (энергокомпания, агентство, ЭСКО, аренда и т.д.) _____

4. Системные данные

Тип конструкции зданий (сталь, камень, дерево, одинарное или двойное застекление окон, изоляция и т.д.) _____

Тип системы горячего водоснабжения _____

Тип системы охлаждения (центральная электрическая, чиллеры, оконные блоки, тепловые насосы и т.д.) _____

Тип системы вентиляции (коробчатые, многозонные, VAV, через стены, без механической вентиляции и т.д.) _____

Управление (способность отключать оборудование или контрольные точки температуры в случае отсутствия работающих, система энергоменеджмента и т.д.) _____

Системы освещения (флуоресцентные T12 или T8, тип балласта, калильные, управляемые и т.д.) _____

Используемая возобновляемая энергия (солнечная, ветер, геотермия и т.д.) _____

Присутствующие опасные материалы (асбест и др.) _____

Другая сопутствующая информация о здании _____

Ограничения (физические, финансовые, отсутствие персонала, отсутствие интереса и т.д.) к внедрению мероприятий по энергоэффективности _____

5. Возможности энергоэффективности

Опишите потенциал мероприятий по энергоэффективности, включая возобновляемые источники энергии, возможность финансового сопровождения и другую важную информацию, которая может повлиять на успешное внедрение мероприятий по энергоэффективности на предприятии. _____

Таблица А-1. Перечень зданий				
Наименование здания	Год постройки	Общая площадь пола	Кондиционируется ли воздухом (Y / N)	Примечание: особое использование и спецусловия

Наименование здания: сараи и здания энергостанции не включаются.

Год постройки: если здание имеет пристройки различных лет, укажите год, когда добавки были наибольшими.

Общая площадь пола : в это колонке покажите общую площадь здания, кондиционируемого воздухом. В колонке «кондиционируется воздухом» укажите “Y” или “N” или укажите % здания, подвергаемого кондиционированием воздухом.

Примечание: укажите назначение помещения (офис, классная комната, библиотека) и опишите особые нужды или проблемы, относящиеся к освещению или кондиционированию воздухом.

Таблица А-2. Информация по использованию энергии						
Период	Наименование предприятия _____ Электроэнергочемпания _____ Учет Счетчик № _____		Топливо 1 поставщик Учет Счетчик № _____		Топливо 2 поставщик Учет Счетчик № _____	
	Потребление электроэнергии		Потребление топлива 1		Потребление топлива 2	
Конечная дата	Использование кВт	Цена; \$	использование	Затраты \$	использование	Затраты \$
январь						
...						
декабрь						
Всего за 1-й год						
январь						
...						
Декабрь						
Всего за 2-й год						

Таблица А-3. Планируемые изменения в зданиях, работе или оборудовании

Перечень планируемых изменений в зданиях, работе и оборудовании. Оцените любое оборудование, подлежащее замене. Оцените любые области здания, предназначенные для перемоделирования, реновации или заброшенности.

Приложение В

Вопросник анализа осуществимости (ТЭО) проекта

Энергосберегающие перфоманс контракты могут использоваться для финансирования широкого диапазона проектов и сервиса. Однако, не все проекты или предприятия имеют правильную комбинацию нужд и возможностей. Эксплуатационные или технические барьеры могут сделать перфоманс контракт трудным к внедрению.

Стабильность использования очень важна в экономике перфоманс-контрактов. Если предыдущее использование сильно колеблется, разработка базы для сравнения более трудна и сбережения может быть трудно измерить. Если будущее использование неопределенно, сбережения по проекту от мероприятий по энергоэффективности слишком трудно количественно определить для финансирования. Например, возможность частичного или полного закрытия предприятия перед ожидаемым концом контракта может сделать финансирование проекта крайне затруднительным.

Два простых правила большого пальца могут использоваться при оценке того, имеет ли предприятие адекватный потенциал для принятия предложений для перфоманс контракта. **(1)** Проекты общей стоимостью менее чем \$50,000 могут не быть рентабельными для перфоманс контракта, так как административные и другие фиксированные затраты, вызванные финансированием, не могут быть покрыты в обоснованный период времени. **(2)** Простая окупаемость (The simple payback (SPB)) проекта должна составлять 7.5 лет или меньше. Простая окупаемость равна частному от деления общих затрат проекта на усредненные ежегодные сбережения энергии.

Используйте этот вопросник для оценки потенциальных препятствий и возможностей. Не забудьте проконсультироваться с другим персоналом, особенно по части планов на будущие изменения. Включите представителей следующих функций для консультаций:

- старшего менеджмента / администрации;
- эксплуатации и обслуживания предприятия;
- планирования предприятия;
- пользователей здания (школы, офиса);
- бюджета и финансирования; и
- юриста.

1. Стабильность занятости и использования

1-1. Какие изменения в использовании предприятия, расписании или занятости могут значительно влиять на использование энергии за последние 2 года? _____

1-2. Устанавливались ли энергосберегающие мероприятия в последние 2 года? Если да, перечислите их. _____

1-3. Подвергалось ли оборудование замене, перемоделированию или проектам строительства в течение последних двух лет? Если да, опишите. _____

2. Планируемые изменения

2-1. Будут ли иметь место в ближайшем будущем (следующие 2 года) изменения в использовании предприятия, его расписании или занятости, которые могут значительно повлиять на использование энергии? _____

2-2. Планируются ли в текущее время энергетические проекты? Если да, опишите. _____

3. Историческое использование электроэнергии

3-1. Имеет ли использование электроэнергии предприятием постоянный характер из года в год.
ДА ____ НЕТ ____ ПРИМЕЧАНИЯ _____

Решая вопрос о постоянстве использования, рассмотрите следующее: Изменяется ли общее ежегодное использование менее чем на 15% из года в год. Имеют ли место экстремальные месячные использования одно и то же время из года в год. Если да, то это индикаторы стабильного использования. Используйте компьютерную программу для вычерчивания графика использования по различным годам – это надежный способ определения постоянства использования.

4. Оценка вероятности закрытия предприятия

Какова вероятность того, что часть предприятия или все предприятие будет закрыто в следующие 5 лет? В следующие 10 лет?

Следующие 5 лет	Следующие 10 лет
Невозможно	Невозможно
Предельно нет	Предельно нет
Не очень вероятно	Не очень вероятно
Вероятно	Вероятно
Определенная	Определенная

Если вы ответили «вероятно» или «определенная», на какую часть предприятия это повлияет? ___%

5. Оценить условия предприятия

5-1. Каковы условия работы основного потребляющего энергию предприятия? Вопрос включает оборудование освещения и кондиционирования воздуха. _____

5-2. Производится ли асбест на предприятии? Если да, где и как интенсивно? _____

5-3. Имеются ли опасные материалы (например, PCBs в флуоресцентных балластах?) _____

5-4. Имеются ли какие-то проблемы с надежностью или комфортом в связи с недостатком обслуживания, возрастом оборудования и т.д.? _____

6. Оценка поддержки менеджмента?

6-1. Знакома ли концепция перфоманс контракта персоналу, который будет вовлечен или влиять на проект? _____

6-2. Кто является автором подписания перфоманс контракта? Является ли это же лицо ответственным за возможность проекта и потенциальные выгоды? _____

6-3. Какие виды сопровождения или экспертизы требуются для завершения перфоманс контракта на вашем предприятии и требуют внешнего сопровождения? _____

Сравните ваши ответы на эти вопросы (6-1 – 6-3) с перечнем требуемых характеристик, указанных в Таблице В-1 (ниже).

Таблица В-1. Предпочтительные характеристики для перфоманс контрактинга

- заселенность здания и использование энергии должны быть стабильными в минувшие годы;
- здания заняты 3000 часов в год или больше;
- ежегодные затраты на энергию для предприятия (одно или больше зданий) превышают \$100,000 в год;
- в ближайшее будущее не ожидается больших изменений в занятости, режиме работ или основном оборудовании;
- предприятие, вероятно, не будет закрыто и его размер не будет уменьшен или часы работы не будут снижены в ближайшие 10 лет;
- предприятие находится в хорошем состоянии и опасные материалы, как асбест не появляются при улучшениях эффективности;
- администрация предприятия понимает важность перфоманс контрактинга и поддерживает его использование на предприятии

Для зданий нет необходимости располагать всеми этими характеристиками для принятия кандидатов. Однако, если предприятие не располагает 4-мя или большим количеством характеристик, то хорошей идеей будет связаться прямо с потенциальными предлагающими, описать проект и спросить у них, что они предложат, если будет выпущен RFP.

С точки зрения предлагающего, административные расходы на подготовку предложения, организацию проектной группы, и распределение финансирования почти такие же для малого проекта, как и для большого. В результате, предлагающие определили минимальный порог в размере проекта. Оценка технического потенциала поможет установить то, что потенциал проекта достаточно велик для того, чтобы получить привлекательные предложения. Основываясь на спорах с ЭСКО и широко приемлемых правилах большого пальца, мы оцениваем как минимум в 50000 долларов затраты на создание проекта на Гавайских островах.

Перед началом новой оценки технического потенциала, обзорная информация уже описывает возможности энергоэффективности. Если энергетические аудиты или обследования завершены, может быть доступна приемлемая оценка технического потенциала предприятия. Обзор любых предварительных энергетических аудитов должен показать, что соответствующие предположения о занятости, расписании, структуре и оборудовании предприятия полностью верны. Тарифы энергокомпании и затраты на строительство оценены с учетом обновления на текущих уровнях.

7. Обзор предыдущих энергетических исследований

Соберите любые предыдущие отчеты энергетических обследований предприятия.

7-1. Просмотрите предположения (например, занятость и расписания) любого проделанного обследования. Являются ли они реалистичными? _____

7-2. Проводились ли во время исследований оценки затрат внедрения и сбережений затрат на энергию? _____

7-3. Внедрены ли уже рекомендованные улучшения? Если да, опишите результаты. _____

7-4. Перечислите любые другие возможности энергоэффективности, известные из других источников (например, из предложений поставщика) _____

Если проведенные в прошлом энергетические обследования (или другие источники) указывают на возможности сбережений энергии (пока еще не внедренных) с затратами на строительные работы в \$50,000 или больше и общим простым сроком окупаемости в 5 лет или меньше, тогда перформанс контрактинг будет рентабельным подходом.

Если проведенные в прошлом энергетические обследования недоступны или не имеют данных или не указывают на существенный потенциал, то следующим логическим шагом будет оценка возможностей эффективности освещения. Улучшения освещения относительно легко оценить, используя электронную таблицу или программу анализа модернизации освещения, такую как ProjectCalc.

8. Оценка возможностей эффективности освещения

Полное описание того как оценить возможности эффективности освещения находится за пределами этого руководства. Имеется ряд великолепных руководств, касающихся энергоэффективного освещения. Одним из них является ПО анализа эффективности освещения EPA, ProjectCalc. ProjectCalc это сложная программа анализа освещения. Среди других особенностей, она позволяет пользователю сравнить использование энергии и выход по свету систем освещения в зависимости от арматуры, из комнаты в комнату или в рамках всего предприятия. Программа и документация ProjectCalc могут быть предоставлены в DBEDT's Energy, Resources, and Technology Division.

9. Оценка размера проекта и простая окупаемость

9-1. Больше ли \$50,000 общие затраты на строительные работы? _____

9-2. Менее ли 5 лет общий простой срок окупаемости проекта? _____

9-3. Если ответ на вопросы 9-1 и 9-2 – НЕТ, существуют ли отдельные мероприятия, при отказе от которых и повторном пересчете позволяющие ответить на вопросы 9-1 и 9-2 – ДА? _____

Для того, чтобы проект был рентабелен, ответы на вопросы 9-1 и 9-2 должны быть ДА. Если проект недостаточно велик, рассмотрите «пакетирование» дополнительными зданиями для увеличения общего размера проекта. Если простой срок окупаемости слишком велик, можно исключить отдельные мероприятия с большими сроками окупаемости или предприятие может исследовать возможность накопления средств или из скидок энергокомпании за энергоэффективность или из обычных строительных бюджетов.

Вопросник для запроса для предложений

1. Объем работ

1-1. Объем сервиса – какие виды сервиса должны быть включены в перфоманс контракт?

- энергетическое обследование
- ТЭО
- строительные работы и установка мероприятий
- ремонт и гарантийный сервис
- превентивное обслуживание
- работа оборудования
- обслуживание существующего оборудования
- обучение
- измерения и верификация

ПРИМЕЧАНИЯ _____

1-2. Перечень зданий – Какие здания включены в проект?

Используйте перечень зданий, подготовленный в Приложении А для оценки всех зданий, включенных в проект.

1-3. Перечень технологий – Перечислите любые технологии, которые будут ТРЕБОВАТЬСЯ для этого проекта. _____

2. Инструкции для предлагающих

Следующая таблица перечисляет элементы, обычно включаемые в Инструкции для Предлагающих в RFP.

2-1. Адрес поставки _____

2-2 Предоставление предложений – Перечень инструкция для пакетирования, установления меток, количества копий и т.д. _____

2-3 Официальное лицо для контакта – обычно чиновник, заключающий контракты, указанный в RFP. _____

2-4 Технический представитель – часто персона по планированию и обслуживанию предприятия, ответственная за технические или относящиеся к предприятию вопросы _____

2-5 Расписание ходатайств. – Смотри раздел «значимые даты» модели RFP, указанные в примерном расписании

Административные Правила Гавайских островов требуют 30 дней между последним уведомлением о запросе предложений до даты предоставления последних предложений.

2-6 Предварительное представление предложений – Требуется ли Уведомление о Содержании Предложений или иное представление?

Уведомление о Содержании часто используется для контроля интереса предлагающего и как помощь при планировании предварительной встречи.

2-7 Предварительная встреча – Эта встреча является откликом на вопросы соискателей и эффективно проводится во время посещения места проведения работ.

Встреча может быть необязательной или требуемой. Альтернативой будет инструктирование соискателей при индивидуальном посещении места будущих работ с техническим представителемю.

2-8 Содержание предложения и формат просмотра присоединенного образца RFP.

Обеспечение конкретных инструкций (приложение D, пример) делает предложения более понятными и легкими для оценки.

3. Информация для предлагающих

Пример энергетического обследования (Приложение А) перечисляет информацию предприятия для накопления. Информация, которая должна быть включена в RFP включает:

- описание предприятия
- перечень строений (приложение А)
- история энергетического использования (приложение А) и
- перечень других документов и информации, доступной для просмотра вероятными предлагающими на месте проведения работ или в другом месте;

Если доступно, следующая информация должна быть накоплена для просмотра предлагающим.

- подробный инвентарь освещения
- подробный инвентарь оборудования для охлаждения и другого оборудования
- подробное расписание работы для зданий и основного оборудования
- установку планов полов здания на бумаге формата 8 ½ дюйма * 11 дюймов (специально для визитов на место проведения работ)

Приложение D

Примерный запрос предложений и формы отклика

Примерный Запрос Предложений

Уведомление для предлагающих

ФОРМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ для Запроса Предложений (RFP) № . [номер RFP] для Перфоманс Контрактинга для _____, будут доступны от и приниматься ОФИСОМ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ, СОБСТВЕННОСТИ И МЕНЕДЖМЕНТА РИСКОМ (OPPRM), УНИВЕРСИТЕТА ГАВАЙСКИХ ОСТРОВОВ, 1400 LOWER CAMPUS ROAD, ROOM 15, HONOLULU, HAWAII 96822.

Предложения должны быть высланы не позже 14.30 даты, указанной ниже.

Предложения принимаемые по истечении времени и даты, зафиксированных для открытия, не будут рассматриваться.

[Наименование предприятия][Дата]

Предлагающие приглашаются посетить сеанс предварительной информации назначенный на [дата] в [время] по [адресу – дать номер комнаты так же как и адрес дома – если можно обеспечить карту и направления в присоединенных данных предприятия].

Письменные примечания в поддержку предложения посылаются в OPRM не позже 14.30 [дата].

Уведомление о намерении предложения через FAX (808) [номер факса] приемлемо.

Все вопросы направляются [имя персоны для контакта], (808) [номер телефона].

Объявлено в : Honolulu Advertiser

Номер: [дата]

Запрос предложений

Университет Гавайских островов («Университет») принимает предложения по сервису перфоманс контрактинга для улучшения энергетической эффективности на [наименование предприятия и его адрес].

Предложения принимаются до 14.30 (стандартного времени Гавайских островов) на дату, указанную в Разделе «Е», Значительные Данные. Посылайте предложения по адресу;

University of Hawaii
Office of Procurement, Property and Risk Management
1400 Lower Campus Road, Room 15
Honolulu, Hawaii 96822

Справки: Перфоманс контрактинг - _____[наименование предприятия]_____

1. Цель

Этот Запрос Предложений (“RFP”) предназначен для выбора подрядчика, с целью внедрения энерго-сберегающих улучшений в зданиях [наименование предприятия]. Подрядчик исполняет подробное энергетическое обследование возможностей энергетических затратосбережений, ТЭО, разработки и установки улучшений, выбранных Университетом, обслуживания и ремонта этих улучшений и финансирования проекта так, чтобы платежи подрядчику компенсировались уровнем ожидаемых сбережений (или произведенной энергии). Основной причиной этого RFP является желание реализовать максимальное количество улучшений энергоэффективности.

2. Вспомогательная информация

Гавайские острова являются максимально зависимым от нефти штатом и потребители стоят лицом перед энергетическими затратами, которые количественно и в процентном отношении являются наи-

высшими по стране. Перфоманс контрактинг – это соглашение, согласно которому частная компания финансирует и устанавливает улучшения в здании за платежи, которые зависят от будущих сбережений энергии, вызванными улучшениями. На Гавайских островах перфоманс контрактинг может стать значительным средством расширения энергетической эффективности.

В 1987 году, в Отделении Энергии, Ресурсов и Технологии Министерства Бизнеса, Экономического Развития и Туризма (Energy, Resources, and Technology Division of the Department of Business, Economic Development, and Tourism (**DBEDT**)) решили что перфоманс контрактинг может стать значительным средством расширения энергоэффективности в штате.

DBEDT проверило существующее обеспечение закупки товаров, работ и сервиса штата и контрактное регулирование / законодательство штата для определения пригодности перфоманс контрактинга. В результате этого анализа, законодательство предоставило определение перфоманс контрактинга и уполномочило агентства штата способствовать этому механизму, предложенному законодательной властью и принятому в 1989 году. DBEDT предоставляет техническое сопровождение Университету во время разработки проекта, мониторинга и верификации сбережений.

3. Масштаб работ и минимальные квалификации

а. Масштаб работ. Университет принимает Предложения для обеспечения сервиса перфоманс контрактинга для мероприятий по сбережению затрат за энергию для _____ причем выбранный Подрядчик должен:

1) исполнить подробное изучение мероприятий по сбережению затрат за энергию и возможностей возобновляемой энергии в Университете за полные издержки Подрядчика. Энергетическое обследование должно оценить все имеющиеся возможности сбережения энергии, нагрузки менеджмента, и режимов возобновляемой энергии с учетом их выгод, превышающих издержки в течение срока контракта. Исследование должно документировать существующие условия и энергетическую базу для сравнения. Подрядчик должен предоставить письменный отчет о своих находках. Смотри Статью 3.1 (а) и (b) и Приложение 2 присоединенного Перфоманс Контракта для Энергетического Сервиса.

2) рассчитать, разработать, и установить улучшения энергоэффективности, оцененные в энергетическом обследовании и принятые Университетом. Подрядчик обязан отвечать за контроль качества во время установки всех энергоэффективных мероприятий (ЕЕМ). Подрядчик обязан инспектировать и тестировать все работы, исполняемые для обеспечения соответствия с требованиями Контракта.

3) обеспечить ремонт, обслуживание и обучение на установленном Подрядчиком оборудовании в течение срока соглашения. Подрядчик, за свои собственные средства, должен отвечать за периодические инспекции, тестирование, регулировки и ремонты, необходимые для поддержания / восстановления энергетических систем до соответствующего разработке исполнения и требований к исполнению этого контракта. Подрядчик должен обеспечить эксплуатацию и обучение обслуживанию и руководства для персонала Университета. Подрядчик может также предложить ремонт и обслуживание принадлежащего Университету энергетического оборудования.

4) финансирование всего оборудования и сервиса, обеспечивается уровнем платежей Университетом равным измеренным сбережениям затрат за энергию (или производство энергии). Это подразумевает, что общие платежи Университета энергокомпаниям, за топливо и энергетический перфоманс контракт не должны превышать платы за топливо и энергокомпаниям в случае, если энергетического перфоманс контракта заключено не было. Разрыв контракта происходит в случае отсутствия средств на компенсацию требований контракта. Финансовые подходы должны соответствовать всем законам штата, включая, но не ограничиваясь Act 119 SLH 1996, относящимся к муниципальной аренде. Предлагающие должны гарантировать, что особая политика и процедуры при внедрении Act 119 должны соблюдаться

5) срок любого энергетического перфоманс контракта не должен превышать 15 лет. После выбора подрядчика, будет составлено письмо о присуждении и подрядчику будет прямо предписано начать энергетическое обследование. Следующее принятие энергетического обследования и проверка соблюдения всех других требований вызывают составление уведомления о начале строительных работ. Срок контракта начинается с даты получения уведомления о начале строительных работ. Университету предпочтителен срок соглашения, который максимизирует сбережения энергии и сервиса обслуживания, которое предписано в контракте. Контракт гарантирует, что Университет примет участие в финансировании энергосберегающих мероприятий.

6) предлагающие должны оценить предлагаемые улучшения, возможные для предприятия. Однако Университет распознает, что объем улучшений является субъектом изменений, основанных на энергетическом обследовании, исполненном подрядчиком. Если предлагаемые улучшения, описанные в энергетическом обследовании материально менее привлекательны, чем сроки, указанные в предложении, Университет не обязан компенсировать подрядчику затраты на подготовку и проведение энергетического обследования. См. Статью 5.1 присоединенного перфоманс контракта на энергетический сервис. Если Университет намерен не продолжать внедрение улучшений энергоэффективности или возобновляемой энергии, предлагаемых Подрядчиком после одобрения обследования, Университет выплачивает затраты, рассчитанные в «Затраты на энергетическое обследование» (смотри RFP part 5-6, стр 24).

7) предлагающий, которому присужден контракт, должен оплатить издержки, понесенные DBEDT на административные затраты поддержки сервиса для перфоманс контрактинга. Подрядчик должен заплатить плату за разработку проекта, равную 2% затрат строительства проекта в течение 30 дней после Даты Полного Завершения. Подрядчик должен заплатить плату за мониторинг эксплуатации, равную 1.5% текущих общих ежегодных сбережений энергии в течение 30 дней после каждой из двух годовщин (конца 1-го и 2-го лет)после Даты Полного Завершения.

b. Минимальные квалификации для перспективных предлагающих. Предлагающий, который заинтересован в ответе на этот RFP, должен располагать следующими минимальными квалификациями. Совместные предприятия или комбинации фирм, откликнувшихся на этот RFP, должны оцениваться с учетом минимальных квалификаций, основанных на их объединенных квалификациях.

1) иметь три (3) года опыта в обеспечении сервиса перфоманс контрактинга для коммерческих или учрежденческих предприятий.

2) иметь принципиально завершенными хотя бы 5 отдельных перфоманс контрактов, из которых хотя бы 2 контракта чтобы имели затраты на строительные работы в \$100,000 или больше.

3) иметь кредитоспособность и достаточные финансовые ресурсы для завершения проекта без отягощения залогом;

4) одновременно при определении Университетом присуждения проекта, предлагающий обязан располагать действующей лицензией подрядчика штата Гавайские острова в соответствии со Статьей 444, Hawaii Revised Statutes. Если подрядчик является совместным предприятием, все стороны совместного предприятия должны быть индивидуально лицензированы или само совместное предприятие должно быть лицензировано. Если Университет определяет, что предлагающий не соответствует своей действующей лицензии на время присуждения, предложения этого предлагающего вообще не будут рассматриваться.

5) быть способным предоставлять гарантии платежей и исполнения обязательств подрядчика для окончания строительных работ по проекту без отягощения залогом как требуется в обеспечении Н.11 «Требования к исполнению и платежным обязательствам».

4. Официальная персона для контакта

Официальная персона для всех коммуникаций по отношению к этому Запросу Предложений это:

[имя персоны]
[адрес]
Honolulu, Hawaii 96822
Telephone: (808) ___-___-___ Fax: (808) ___-___-___

Все вопросы, относящиеся к этому RFP должны быть направлены, письменно, для официального контакта.

Вопросы, относящиеся к техническим аспектам проекта или предприятия могут быть адресованы, письменно, Техническому представителю чиновника по контрактам. Им является:

Mr. Maynard Young
Director, Facilities Planning
Community Colleges
33 South King Street, Suite 206

5. Значительные даты

Университет предпочитает внедрение этого проекта так скоро, как возможно. Планируемое расписание всех вопросов, включая выбор и процесс переговоров, приведено ниже.

СОБЫТИЯ И ДАТА	
Размещение объявлений и сбор RFP	определяется
Сеанс информации и посещение места проведения работ до выбора предложения	определяется
Окончание приемки Уведомлений о Намерении Предложить	определяется
Окончание приемки письменных вопросов	определяется
Вскрытие пришедших предложений	определяется
Уведомление о перечне приоритетов	определяется
Интервью с предлагающими согласно перечню приоритетов	определяется
Выбор подрядчика	определяется

6. Уведомление о намерении предложить

Для получения модификаций на RFP и объяснения неточностей, вероятные предлагающие должны прислать Уведомление о Намерении Предложить (Notice of Intention to Propose) в OPPRM (the Office of Procurement, Property and Risk Management), 1400 Lower Campus Road, Room 15, University of Hawaii, Honolulu, Hawaii 96822, до 14.30 даты, определенной в разделе «значительные даты». Уведомление о намерении предложить обязано быть принято, но просто помечено по дате получения. Уведомление о намерении предложить может быть принято OPPRM и по факсу, номер факса (808) 956-2093.

Форма Уведомления о Намерении Продолжить присоединена к этому Приложению. Отсутствие его ко времени, предписанному для его получения может дисквалифицировать предлагающего и его предложений к проекту.

7. Встреча и посещение места проведения работ до выбора предложений

Встреча до выбора предложения состоится в [время] по дате, определенной в разделе «значительные данные» в [размещение – дать номер комнаты так же как адрес здания – если возможно дать карту и направление в присоединенных данных предприятия]. Целью этой встречи является ответ на вопросы предлагающих по теме RFP, процедурам предложения и другим административным вопросам. **ОСНОВНОЕ ВНИМАНИЕ ЭТОЙ ВСТРЕЧИ, ХОТЯ И НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО, ПОЧТИ ПОЛНОСТЬЮ ПОСВЯЩЕНО ОБСУЖДЕНИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В ОТВЕТ НА ЭТОТ RFP.** При этом проводится экскурсия по предприятию затем, чтобы предлагающие могли сделать отдельные предложения вместе с техническим представителем.

Перспективные предлагающие имеют отдельные визиты по расписанию на место проведения работ с целью получения информации, собираемой техническими представителями чиновника по контракту, перечисленными в части D “Официальные контакты” до прекращения всех действий по обсуждению.

8. Общие требования по обсуждению предложений

а. Определение терминов

Термины, определенные в этом разделе должны иметь только это толкование, где бы они не встретились в этом контракте, пока:

- 1) контекст, в котором они используется, явно требует другого толкования, или
- 2) существует отличающееся толкование, описанное в частном примечании

Amendment (поправка) : письменный документ, который может быть выпущен чиновником по контракту после выпуска Запроса Предложений (RFP), но до истечения времени открытия предложений, для

внесения изменений в количество, спецификации, расписание поставок, даты открытия и так далее или для корректировки неверных или ошибочных RFP,

Advertisement (объявление): общественное уведомление о приеме предложений для товаров, сервиса и строительных работ, которые должны быть исполнены или поставлены.

Calendar Day (календарный день): Любой день, включая субботы, воскресенья и установленные штатом государственные праздники, начиная с полуночи и кончая полуночью следующего дня. Если не указано календаря или того, что это рабочий день, термин «день»("day") подразумевает календарный день.

Contract Bond (обязательство по контракту): Обязательство исполнения и платежей. Это одобренная форма обеспечения, предоставляемая подрядчиком и его/ее поручительство гарантий завершения работы в соответствии со сроками контракта и гарантий полных платежей по всем обязательствам за труд, материалы и поставки, используемые или внедряемые в работу.

Contracting Officer (чиновник по контракту): начальник OPRM, или любая персона, которой делегированы полномочия вводить в действие контракты для Университета.

Contractor (подрядчик): Любое лицо, партнерство, корпорация или совместное предприятие, или любое другое законодательное объединение, принимающее на себя исполнение работ в сроки контракта для Университета и действующее прямо или через его/ее, их или их агентов, сотрудников или субподрядчиков.

Dispute (спор): требование подрядчика о выплате денег, регулировании или интерпретации сроков контракта или других льгот, проистекающих из или относящихся к контракту.

Holidays (каникулы): Дни каждого года, установленные заранее и исполняемые как праздник штата соответственно Статье 8, Hawaii Revised Statutes (HRS).

May (может): подразумевается необязательно

Offer (выражение готовности): предложение, полученное в ответ на Запрос Предложений, RFP.

Proposal (предложение): выражение готовности предлагающего, подтвержденное заранее обусловленным образом, выполнить по ценам, запрошенным для требуемых работ в определенные временные рамки, предписанные для исполнения.

Proposer (предлагающий): Любое лицо, партнерство или корпорация подтверждающее или предлагающее, прямо или через доверенного представителя или агента, предложение поставить определенные товары и / или выполнить услуги так как предписано.

Responsible Proposer (ответственный предлагающий): предлагающий, который: (1) имеет адекватные финансовые ресурсы или способность получить эти ресурсы как требуется для исполнения контракта; (2) способен подчиняться требованиям расписания исполнения, учитывая все существующие деловые соглашения; (3) имеет удовлетворительный официальный послужной список; и (4) имеет удовлетворительное официальное подтверждение добросовестности и к тому же квалифицирован и способен действовать согласно применимым законам. Когда требует ситуация, применяет особые стандарты ответственности, используемые в обстоятельствах особого характера.

Responsive Proposer (ответный предлагающий): предлагающий, предложение которого соответствует спецификациям и условиям, указанным в RFP, выпущенном Университетом

Shall (должен): подразумевается обязателен.

Special Provisions (особое обеспечение): Особые статьи, устанавливающие условия или требования, относящиеся к отдельному проекту при рассмотрении, которые не полностью или не удовлетворительно соответствуют Общему Обеспечению (General Provisions).

Subcontractor (субподрядчик): Любое лицо, партнерство, корпорация или совместное предприятие, или любое другое законодательное объединение, которое входит в соглашение с основным подрядчиком в вопросе выполнении части работы для основного подрядчика.

State (штат): штат Гавайские острова

Surety (гарант, поручитель): Персона, фирма или корпорация, назначенное в соответствии с обязательствами по контракту и с согласия подрядчика для страхования его/её приемлемого исполнения контракта.

Technical Representative of the Contracting Officer ("TRCO") (технический представитель чиновника по контракту): Персона, определенная и назначенная чиновником по контракту для решения только технических вопросов, относящихся к проекту и являющееся ответственным лицом по контракту.

University (университет): Университет Гавайских островов.

Working Day (рабочий день): календарный день, исключая субботы, воскресенья и законно назначенные штатом праздники.

b. Дисквалификация предлагающих

Любое одно или большее количество из нижеследующих условий должны рассматриваться как достаточные для дисквалификации предлагающего:

- 1) обнаружение сговора между предлагающими;
- 2) отсутствие ответственности (смотри определение ответственного предлагающего), включая, но не ограничиваясь, задолженностями по существующим контрактам в тяжбах со штатом Гавайские острова или дефолтами по предыдущим контрактам.
- 3) высылкой предложений по истечении срока их высылки (смотри определение ответного предлагающего)
- 4) предложения не подписаны уполномоченной персоной
- 5) сбой при следовании директивам и инструкциям в RFP
- 6) размещение условий, ограничений в предложении
- 7) если предложение указывает любое несоответствие применимым законам или включает любые несоответствующие добавления или исключения, условные или неполные выражения готовности, или незаконности любого вида, которые могут привести к неполноте, неисполнению или надлежащему исполнению предложения.

c. Сертификация независимого определения цен

При подчиненности этому предложению, каждый предлагающий сертифицирует, и в случае совместного предложения, каждая сторона самостоятельно сертифицирует для самого себя, что в связи с этим обеспечением:

1) цены для этого предложения назначаются независимо, без всякой консультации, коммуникации, или соглашения, с любым другим предлагающим или конкурентом с целью ограничения конкуренции, по отношению к (i) таким ценам, (ii) намерениям подчиниться предложению, или (iii) имеющимся методам или факторам, используемым для расчета цен.

2) если законом не предписано иное, цены, подчиненные этому предложению не подвергаются оглашению предлагающим любому другому предлагающему или конкуренту вообще и перед открытием предложений в частности.

d. Проверка Запроса Предложений (RFP) и форм контракта

Предлагающий должен тщательно проверить Запрос Предложений (RFP) и формы контракта. При подчиненности предложению, предлагающий сертифицирует понимание того как действуют условия, так и характер, качество и количество исполняемых работ, и рабочей силы, материала и оборудования, подлежащего установке так же как и требования контракта. Никакой дополнительной компенсации не предоставляется, так как отсутствие знания или его недостаточность в вопросе понимания всех требований к работе не принимаются.

e. Условия на месте проведения работ

Каждый предлагающий должен посетить место проведения работ и проверить условия сами по себе и удовлетвориться в том, что характер и количество работ, должных быть исполненными, соответствуют RFP. Никаких дополнительных резервов не предусмотрено, из-за отсутствия знаний таких условий. Предлагающие должны приводить все в порядок при вызове технического представителя в лю-

бой обычный рабочий день, с понедельника по пятницу, после 9.00 местного времени, но не позже 16.00 местного времени

f. Письменные запросы

Письменные запросы, относящиеся к этому RFP, должны посылатся в University of Hawaii, Office of Procurement, Property and Risk Management, 1400 Lower Campus Road, Room 15, Honolulu, Hawaii 96822, не позже 14.30 по дате за 21 день перед тем, как истечет время приема предложений, к которым относятся вопросы. Официальное время получения письменных запросов выставляется штампом OPRM Университета. Письменные запросы должны иметь пометку "Performance Contracting for _____ [наименование] _____" и упорядочены порядковым номером "RFP No. [номер RFP]". Все запросы должны быть пронумерованы и иметь указание, к какому разделу RFP вопрос имеется. Любой письменный запрос, осуществленный в соответствии с этими требованиями, получит ответ от Университета в пределах 12 рабочих дней. Университет оставляет за собой право отказаться от ответа на специфические вопросы.

g. Подготовка предложений

Выражение готовности предлагающего должно быть подчинено по форме и/или формату, требуемым Университетом. Вся информация, требуемая для предложения, должна быть получена, в соответствии с инструкциями, после того. Предлагающий должен подписать предложение в указанных местах (на оригинале). Если предложение сделано физической персоной, он/она должны указывать свое имя и адрес. Если предложение сделано корпорацией, на предложении должен быть указан штат, согласно законам которого корпорация создана и имена, должности и деловые адреса президента, вице-президента и секретаря, так же как лица, назначенным предлагающим ответственным за контракт с Университетом. Если предложение сделано совместным предприятием, должны быть указаны наименования, почтовые адреса каждого члена отдельной фирмы, партнерства или корпорации, составляющих совместное предприятие прежде всей другой информации.

Цены предложения должны быть выражены в долларах США.

Когда предложения подписаны агентом, а не чиновником корпорации, указание о правомочности его подписи, оформленное юридически правильно, должно быть направлено в Университет Гавайских островов перед открытием предложений, в ином случае предложение будет отклонено как неправильное или неавторизованное. Предложения по телеграфу или факсу или по электронной почте не принимаются, однако уведомления, принятые таким образом, приемлемы в месте и во время, определенное в разделе «Уведомление для предлагающих».

Предложения для каждого кампуса (студгородка) должны адресовать каждое из зданий, перечисленных в Приложении А для этого студенческого городка.

h. Налоговые требования

В соответствии с Статьей 103-53, HRS, все компании должны создать и обеспечить налоговую прозрачность перед Министерством Налогообложения Штата и Внутренним Сервисом Доходов в качестве предварительного условия заключения общественного контракта на сумму в \$10,000 или больше и перед конечным платежом по контракту.

Предлагающие должны указать номер лицензии Hawaii General Excise Tax в соответствующем месте Части 1. Оценка предлагающего. Дополнительную информацию можно получить в Министерстве Налогообложения по адресу: Department of Taxation, Taxpayer Services Branch, P.O. Box 259, 830 Punchbowl Street, Honolulu, Hawaii 96809-5045, телефон номер (808) 587-1455.

i. Затраты на подготовку предложения

Затраты на подготовку предложений полностью возложены на ответственность предлагающих, независимо от того, кому будет присуждено назначение контракта. Университет или Штат Гавайские острова не обеспечивают компенсации таких расходов. Любые затраты, связанные с любой устной презентацией в Университете также полностью возложены на счет предлагающего и никоим образом не будут оплачиваться Университетом или Штатом.

j. Отказ от предложений

Любой предлагающий может отказаться от своих предложений, персонально или письменным заявлением в любое время до открытия предложений, стараясь о том, чтобы уведомление об этом обязательно было принято до даты открытия предложений. Пренебрежение этим предлагающим при подготовке предложений лишит его права отказа или модификации своих предложений до того, как предложения будут открыты.

k. Аннулирование RFP.

Университет сохраняет за собой право аннулировать любой Запрос Предложений до того как контракт будет присужден от имени Университета. Любое или все предложения могут быть исключены полностью или частично, когда это будет находиться в интересах Штата или Университета.

l. Требование к обязательствам исполнения и платежей

Предлагающий, которому присуждается контракт, должен гарантировать полное и честное исполнение этого контракта и также обеспечение платежей за весь труд и за все материалы, предоставленные за время исполнения работ, услуги и договорное выполнение и обязательства оплаты, каждое в количестве 100% (сто процентов) полной стоимости затрат на мероприятия по энергоэффективности. Соответствующее исполнение контракта и платежных обязательств должны быть ограничены:

- 1) гарантиями завершения проекта, подписанными компанией, уполномоченной выпускать обязательства в этом Штате в форме, удовлетворительной для Штата;
- 2) законным платежным средством; или
- 3) депозитным сертификатом, акционерным сертификатом, или кассовой, казначейской или операционной проверкой или сертифицированной проверкой, принятой и оплачиваемой по запросу Гавайского университета банком, сберегающим учреждением или кредитным союзом под страховкой Страховой Корпорации Федерального Депозита или Национальной Администрацией Кредитного Союза.

a) эти инструменты используются только до предела в \$100,000.

b) если требуемое обеспечение кредита или облигационная сумма превышают \$100,000, требуется более одного инструмента, не превышающего \$100,000 каждый и должны быть использованы различные финансовые учреждения.

Обязательства и любые определения тем самым должны соответствовать обеспечению Разделов 78-20 и 103D-324, HRS и 3-122-221, 3-122-222, и с 3-122-224 по 3-122-228, HAR.

m. Стандарты проведения – Раздел 84-15, HRS утверждает:

1) Агентство штата не должно заключать никакого контракта с законодателем или наемным работником или с бизнесом в котором законодатель или наемный работник имеет контрольный пакет акций, включая сервис или собственность, стоимостью превышающей \$25,000, пока контракт не будет присужден в результате открытого, общественного процесса. Агентство штата может, однако заключать такой контракт без обращения к процессу конкурсных торгов, когда по мнению агентства, не требуется собственности или сервиса в общественных интересах, приобретаемых в конкурсных торгах, при условии, что письменное оправдание неконкурентного присуждения такого контракта должна быть сделана предметом общественной регистрации и должна быть представлена этической комиссии штата как минимум за 10 дней перед заключения такого контракта. По отношению к членам правлений, комиссий и комитетов этот подраздел должен применяться только к контрактам, заключенным между бизнесом, в котором вышеупомянутый член имеет контрольный пакет акций и агентством штата, которое имеет юрисдикцию над правлением, комиссией или комитетом для которых он назначен.

2) Агентство штата не должно заключать контракта с любым лицом или бизнесом, которые представляют или связаны персонально с делом лица, являющегося наемным сотрудником агентства в течение предшествующих 2 лет и которое работает сейчас в агентстве штата или нанято таким образом в деле, с которым контракт прямо связан.

Все предлагающие должны быть уверены, что это их предложение не находится в противоречии с этим законом.

n. Сбой в исполнении контракта

Если предлагающий, которому присужден контракт, не в состоянии исполнять контракт и не обеспечивает требуемую безопасность как требуется Разделами 103D-324, HRS в пределах ДЕСЯТИ (10) дней после такого присуждения или в пределах такого срока, которое предписывает чиновник по контракту, Университет переносит присуждение контракта следующему ответственному предлагающему по рангу или может выдвинуть новые предложения, которые представляют наивысший интерес для Университета.

9. Информация по предприятию

Приложение А обеспечивает описания здания, включая информацию по размеру здания, его возрасту, рабочим расписаниям основного использующего энергию оборудования, историческому использованию энергии и затратам на энергию. Предложения должны учитывать каждое из зданий, перечисленных в Приложении А.

Еже месячные счета за энергию должны быть доступны для инспекции будущих предлагающих в офисе обеспечения, собственности и менеджмента рисками.

10. Законодательство

Внимание подрядчика должно быть направлено на следующие законы Пересмотренного свода Законов Гавайских Островов (Hawaii Revised Statutes):

Раздел 104-2 (Section 104-2)	Нормы заработных плат чернорабочих и механиков; обеспечение контракта и спецификаций
Раздел 103-45.5	Предпочтение подрядчика штата
Раздел 103-57	Найм только горожан, исключения
Раздел 386-121	Обеспечение выплат компенсаций, преступления
Глава 444 (Chapter 444)	Подрядчики
Глава 396	Безопасность и здоровье занимающих помещение

При представлении предложения предлагающий удостоверяет, что законы были прочтены и правильно поняты. Если требуется, предлагающий должен подчиниться условиям и признать любые права, которые Университет имеет кроме этих законов.

11. Процедура для оценки предложений и выбора подрядчика

Процедура для оценки предложений выглядит следующим образом:

- a. Комитет должен оценивать все присланные и подходящие предложения. Университет должен рассматривать информацию претендента и предложения, представляемые каждым предлагающим.
- b. После оценки предложений, комитет требует дополнительную письменную информацию от предлагающих или проведения дискуссии с ними для содействия пониманию требований Университета и предложений предлагающих, и облегчения заключения контракта, который будет максимально выгоден Университету, принимая во внимание показатели оценки, сформулированные в RFP. Любые затраты, связанные с дискуссиями или дополнительной информацией, взимаются с предлагающего. Предложения подвергаются оценке без проведения такой дискуссии.
- c. Перед проведением дискуссий, комитетом генерируется "перечень приоритетов". Если представлены многочисленные подходящие и потенциально приемлемые предложения, оценочный комитет присваивает ранги предложениям и ограничивает перечень приоритетов по крайней мере тремя (3) подходящими и приемлемыми предлагающими, которые выдвигают предложения максимального ранга. Дискуссии должны ограничиваться только "внесенными в перечень приоритетов предлагающими". Содержание любого предложения не будет обнародовано, чтобы быть доступным конкурирующим предлагающим в течение дискуссии и переговорного процесса.
- d. Референт по закупкам товаров и услуг должен установить дату и время «приоритетным» предлагающим по предложению наилучших и конечных предложений. Если «приоритетный» предлагающий не предьявляет уведомления о закрытии срочного счета или наилучших и конечных предложений, его промежуточное предыдущее предложение будет считаться в дальнейшем наилучшим и конечным.
- e. После принятия наилучших и конечных предложений, оценочный комитет будет рекомендовать присуждение контракта, наиболее подходящего для Университета, принимая во внимание показатели оценки, сформулированные в RFP.

12. Критерии выбора разработчика

Каждое предложение должно быть оценено с использованием следующих факторов и соответствующих приоритетов.

а. Квалификации и ресурсы предлагающих (максимально : 25 баллов). Университет предпочитает предложения, которые демонстрируют, что предлагающий имеет квалификации, опыт и ресурсы для завершения предлагаемого проекта по расписанию и предоставления предлагаемых сбережений энергии надежно в течении 15-летнего срока соглашения. Для оценки этого фактора Университет рассматривает:

- 1) документацию соответствующих проектов, включая: перфоманс-контракты, успешно завершённые лицом (лицами), ответственными за менеджмент и/или разработку этого проекта, перфоманс контракты, разработанные для общественных агентств и проекты, использующие технологии, аналогичные тем, которые предложены для этого проекта;
- 2) документацию предсказанных и текущих сбережений энергии в завершённых перфоманс контрактах;
- 3) образование, опыт и квалификации ключевого персонала, предлагаемого для проекта;
- 4) опыт ключевого персонала в разработке и строительных работах по проектам энергоэффективности на Гавайских островах
- 5) доступность ресурсов и персонала, требуемого для завершения проекта по расписанию и без залога;
- 6) документацию опыта предлагающего по финансированию или распределению финансирования в перфоманс контрактах для общественных агентств на выгодных условиях; и
- 7) завершенности и качеству прилагаемой финансовой информации.

б. Технический подход (максимально: 20 баллов). Университет предпочитает предложения, которые демонстрируют наилучший технический подход к достижению сбережений затрат на энергию. При оценке этого фактора Университет следит, чтобы в предложениях:

- 1) ясно и подробно описывались предлагаемые мероприятия по сбережению энергии, включая модификации существующих систем и то, как эти модификации достигают сбережений энергии;
- 2) демонстрировались знание и понимание существующих систем и эксплуатационных ограничений и предлагались соответствующие мероприятия;
- 3) заимствованные технологии уже были успешно внедрены перед их предложением предлагающим и уже были доступны местные обслуживание, ремонт и обучение;
- 4) были ответственные за любые специфические относящиеся к оборудованию цели, оцененные в этом RFP; и
- 5) было ясно продемонстрировано качество методологии измерения сбережений энергии, включая метод установления базового использования энергии. Так как общие платежи выбранному предлагающему должны указывать, что они меньше, чем измеряемые сбережения затрат на энергию, предлагаемый метод измерения сбережений обязан быть описанным ясно и полностью. Университет предпочитает методы измерения сбережений, которые: (1) используют установленные и доказанные техники, для которых предлагающий может привести примеры и ссылки на проекты, (2) верифицируют сбережения посредством измерений, проведенных во время срока соглашения, (3) используют данные, которые независимо верифицированы и (4) совместимы с протоколом IPMVP за декабрь 1997 года. Методы измерений, которые производят сбережения принципиально от инженерных оценок, являются неприемлемыми.

с. План менеджмента (максимум: 20 баллов)

Университет предпочитает предложения, которые включают ясный и полный план для проекта, включая реалистическое расписание выполнения стадий проекта. Этот план должен демонстрировать понимание предлагающим перфоманс контрактинга и внедрения проектов энергоэффективности в общем и ограничений на существующем предприятии в частности. В оценке планов менеджмента Университет должен учитывать:

- 1) всесторонность предоставляемых менеджмента, обслуживания и предложенного сервиса и ответственности за конкретные цели, определенные в RFP;
- 2) методы определения минимальных нарушений территории;
- 3) обеспечение отклика и ремонта в случае чрезвычайной ситуации;
- 4) качество коммуникаций между предлагающим, персоналом предприятия и Университетом, включая письменные записи, разъяснения и интервью; и

5)обеспечение доступа персонала предприятия к разработке оборудования, его выбору, работе и обслуживанию на постоянной основе.

d. Финансовые выгоды (максимально: 20 баллов)

Университет предпочитает предложения, которые гарантируют максимизацию финансовых выгод для Университета. При оценке финансовых выгод Университет должен учитывать:

- 1)Чистые финансовые выгоды по проекту для Университета в течении срока жизни мероприятий (Университет может включать выгоды от замены оборудования или сбережений затрат на обслуживание при расчете чистых финансовых выгод).
- 2)валовые сбережения энергии за время срока соглашения);
- 3)сроки гарантий сбережений энергии проекта и/ или финансового исполнения; и
- 4)предлагаемые методы для минимизации рисков проекта, включая сроки контракта для определения изменений в использовании здания, обеспечений для преждевременного окончания или других беспечений для определения нужд предприятия.

e. Стоимость (максимум: 15 баллов)

Университет предпочитает предложения, которые предоставляют сервис по наиминшей возможной стоимости. При оценке стоимости, Университет должен учитывать:

- 1)информацию по ценам в таблице 7-1 (Формула цены)
- 2)предлагаемое вознаграждение за энергетическое обследование, в случае если Университет не собирается продолжать; и
- 3)затраты на предлагаемое финансирование (т.е. предлагаемую процентную ставку и плату)

В соответствии с HAR 3-124, Университет будет регулировать предлагаемые цены для всех применимых предпочтений обеспечения с целью их оценки (смотри таблица 6-3: Предпочтение подрядчиков в Штате).

Фактор оценки	Максимально баллов
Квалификации предлагающего	25
Технический подход	20
План менеджмента	20
Финансовые выгоды	20
Стоимость	15
ВСЕГО	100

13. Инструкции для передачи предложений

Предлагающие должны передавать ОРИГИНАЛ и 8 (ВОСЕМЬ) копий своего предложения, одна должна быть помечена ОРИГИНАЛ, а другие - КОПИЯ _ ИЗ 8 КОПИЙ . Оригинал должен быть подписан лицом, ответственным за передачу предложений предлагающим.

ПРИМЕЧАНИЕ: передается только ДВА (2) набора Финансовых Данных, как требуется в Часть 1. Идентификация Предлагающего, параграфы 1-4, Финансовая информация в отдельной обложке. Внешний контейнер для предложения должен быть ясно помечен: ПЕРФОМАНС КОНТРАКТИНГ ДЛЯ _____(вставьте название) _____ , RFP № [номер RFP]". Предложения должны быть получены на время 2.30 мин (после обеда) Гавайского стандартного времени по дате, указанной в разделе «Важные даты» по следующему адресу:

*University of Hawaii
Office of Procurement, Property and Risk Management
1400 Lower Campus Road, Room 15
Honolulu, Hawaii 96822*

Предложения, полученные ранее, будут держаться не открытыми, полученные позже – не будут приняты. Предложения, не соответствующие этим требованиям, не будут рассматриваться вообще. Официальное время должно быть записано по времени на часах Офиса Университета по Обеспечению, Собственности и Менеджмента Рисками (University's Office of Procurement, Property and Risk Management) № предложения будет устанавливаться по времени его получения. Все эти условия выполняются независимо от того, присылается ли предложение по почте или курьером.

14. Информация, требуемая в Предложениях и Инструкция для Пакетирования

Предложения должны предоставить информацию, описанную в приложенном наброске. Основные разделы предложения (части 1-9) должны быть помечены "tabs". Дополнительно к разделам, соответствующим частям 1-9, расположенным на соответствующих страницах, предлагающие могут присоединять другие разделы как конечную часть предложения. Все элементы, перечисленные в наброске, должны быть завершены. Если элемент не составлен вашей организацией или отсутствует в предложении, отметьте его обозначением ("N/A" (not applicable - не применяется)). Неверности в основной информации предложения чаще всего вызывают любое рассмотрение в дальнейшем. Форматы должны быть стандартными (например, 8-1/2" x 11") и на страницах должны быть четко проставлены номера (например, 1-1, 1-2, и так далее).

Также плохи слишком детально разработанные или громоздкие предложения. Университет предпочитает предложения, которые завершены и одновременно кратки и понятны. Любая часть предложения, не соответствующая предмету предложения автоматически исключается из рассмотрения.

15. Стандартные сроки и условия контракта (Standard Contract Terms and Conditions (T&C)).

Прилагаются для контракта стандартные T&C Университета.

16. Формы Отклика

Предоставляются требуемые формы. Формы в этом разделе обязательны.

Формы отклика

Уведомление о намерении предложить

Дата _____

Офис обеспечения, собственности и менеджмента риском
1400 Lower Campus Road, Room 15
Университет Гавайских островов
Гонолулу, Гавайи 96822

Джентльмены:

Тема: Уведомление о намерении предложить согласно RFP

№. _____

Проект: _____

Дата открытия предложения: _____

Я намереваюсь представить предложение упомянутого выше RFP.
Мои номер лицензии и классификация лицензии подрядчика таковы:

№ лицензии _____

Классификация лицензии (лицензий) _____

Я подтверждаю, что информация указанная выше истинна и правильна для соответствия моим знаниям.

Наименование фирмы _____

Адрес _____

Телефон _____

ФИО _____

Должность _____

=====

1. Идентификация Предлагающего

Оцените предлагающего и обеспечьте информацию, описанную ниже:

1.1. Общая информация

Имя предлагающего	Лицо для контакта / должность
Адрес предлагающего	Адрес лица для контакта
Город, штат, почтовый индекс	Город, штат, почтовый индекс
№ Телефона предлагающего	№ телефона лица для контакта
№ факса предлагающего	№ факса лица для контакта
Идентификационный номер налогоплательщика	Поглощенная фирма? Да ___ Нет ___
№ лицензии подрядчика штата Гавайи	тип (типы) лицензии

1.2. Составьте список должностных лиц корпорации и директоров или индивидуумов, партнеров, совместных предприятий или владельцев, включая имена, адреса электронной почты и телефоны.

1.3. Составьте список корпоративных акционеров, держащих 25% или больше неиспользуемых объемов, включая имена, адреса электронной почты и телефоны.

1.4. Финансовая информация

Примечание: Финансовая информация, представленная Университету, должна оставаться конфиденциальной и не должна рассматриваться так общественная запись, как определяется Главами 92 и 92F, HRS . Финансовая информация не должна быть обнародована без особого письменного согла-

сия претендента. Отказ же в предоставлении финансовой информации, возможно, приведет к тому, что предложение будет сочтено несоответствующим.

Предоставьте следующую финансовую информацию от предлагающего:

- два года проверенных финансовых годовых балансовых отчетов, деклараций о полученных доходах и отчетов о движении кассовой наличности. Если эти данные не проверены, должны быть предоставлены копии представленных налоговых возвратов
- если финансовые декларации, которые перечислены выше, на конец, заканчивают 9 прошедших месяцев, то представляются текущие временные балансы предприятия, декларации о доходах и отчеты о движении кассовой наличности;
- если применимо, текущие (менее чем за последние 3 месяца) финансовые декларации и копии налоговых возвратов от любого личного гаранта;
- если применимо, сертифицированная копия учредительного договора;
- если применимо, сертифицированная копия списка лиц с правом подписи, которые уполномачивают займы и гарантии;
- если применимо, сертифицированная копия соглашения о партнерстве или соглашения о совместном предприятии; и
- присоединяется описание любого финансового неисполнения обязательств, модификации в сроках и условий финансирования во избежании неисполнения обязательств или законодательных действий, предпринятых или не использованных против предлагающего и его представителей.

2. Оценка проектной группы

В соответствии с разделом 3-122-21 (а)(5)(А) и (В), Hawaii Administrative Rules, все предлагающие должны указывать имя и природу работ, исполняемых каждым лицом или фирмы, нанятой предлагающим как Ответственный Подрядчик или Субподрядчик для исполнения контракта.

Опишите роль каждой организации, вовлеченной в предлагаемый проект и связи между членами проектной группы, субподрядчиками и предлагающим. Оцените аспекты проекта по отношению к которым предлагающий и каждый член группы имеет ответственность. Оцените организации, исполняющие архитектурный, инженерный сервис или сервис финансового консалтинга для проекта.

Предоставьте имя, адрес, номер лицензии и код классификации подрядчика, номера телефона и факса для каждой организации. Отдельно перечислите и оцените конкретную ответственность по проекту для:

- профессиональных консультантов;
- общего подрядчика и субподрядчиков;
- организаций, предоставляющих сервис по финансам для проекта; и
- организации, обеспечивающей требуемую безопасность контрактк для проекта.

3. Справки по проекту

3-1. Краткое описание

Предоставить краткое описание опыта проектной группы по отношению к предлагаемому проекту. Опишите предыдущий опыт работ с соответствующими субподрядчиками, назначенными для этого проекта. Опишите предыдущий опыт в перфоманс контрактинге. Опишите любой опыт в зданиях, аналогичных зданиям проекта и на Гавайских островах.

3-2. История завершенных проектов

Заполните бланки ниже для ряда проектов по энергоэффективности, выполненных предлагающим в прошлые годы:

Стоимость контракта	1992	1993	1994	1995
Меньше \$100,000				
\$100,000 - \$500,000				
\$500,000 - \$1,000,000				
\$1,000,000 - \$3,000,000				
Больше \$3,000,000				

3-3. Примеры проектов

В отдельных таблицах укажите информацию, указанную ниже для 10 энергетических перформанс контрактов, которыми управлял предлагающий.

Количество и формат информации таковы:

3-3.1. Проект

3-3.2. Клиент, контакт с клиентом, номер телефона контакта

3-3.3. Описание предприятия

3-3.4. Описание установленных мероприятий по энергоэффективности (ЕЕМ)

3-3.5. Затраты на строительные работы проекта.

3-3.6 Тип финансирования /контракт (например, совместные сбережения, гарантированные сбережения, лизинг и т.д.)

3-3.7. Источник финансирования и процентная ставка

3-3.8. Даты начала и конца / текущее состояние проекта

3-3.9. Проектные и ожидаемые сбережения энергии

3-3.10. Оценить проектную группу (лиц, если наемные работники, наименования компаний, если субподрядчики, использовать таблицу 3-3.10)

Сервис	исполняется	
	предлагающим	субподрядчиком
Энергетический аудит		
Инженерная разработка		
Установка		
Финансирование		
Мониторинг		
Сервис и обслуживание		

4. Квалификации персонала

4-1. Ключевой персонал

Оценить ключевой персонал и их ответственности в проекте. Описать квалификации и опыт и оценить их временные обязанности в предлагаемом проекте. Опыт на предприятиях и учреждениях аналогичен опыту применения специфических технологий, применяемых для проекта.

4-2. Резюме персонала

Присоедините резюме отдельных лиц, ответственных за менеджмент проекта, энергетические обследования, инженерную разработку (механическая и электрическая части), финансирование, надзор за строительными работами, обслуживание и сервис и обучение.

5. План проекта

5-1. Краткий отчет

Кратко опишите ваш план для этого проекта, включая предлагаемый сервис и конкретные выгоды для Университета согласно вашему подходу.

5-2. Предлагаемый подход

Опишите возможности вашей группы и предлагаемый подход к этому проекту в каждой из следующих областей:

- оценка и выбор мероприятий по эффективности
- разработка и уточнение мероприятий по эффективности;
- строительные работы и менеджмент строительными работами
- измерения и верификация
- ремонт и обслуживание; и
- обучение персонала предприятия

Для каждой из этих областей укажите, в какой из них Университет будет иметь возможность рассмотреть и одобрить предложения подрядчика.

5-3. Предлагаемые мероприятия

Опишите мероприятия по энергоэффективности, которые подрядчик предлагает внедрить, включая место установки мероприятия, требования к обслуживанию и особые строительные или эксплуатационные требования (или ничего). Этот перечень является субъектом изменений, основанных на выполненном подробном энергетическом изучении, и должен учесть наилучшую оценку Подрядчика. Составьте таблицу 5-3 для предлагаемых мероприятий.

Таблица 5-3. Краткое описание предлагаемых мероприятий по эффективности				
Порядковый номер мероприятия	Ежегодные сбережения			Затраты, в \$\$
	кВтч	кВ	в \$\$	
ВСЕГО				

5-4. Сервис по эксплуатации, обслуживанию и сервису

Опишите любой текущий сервис, включая обучение, предупредительное обслуживание и отклик на чрезвычайные ситуации, предлагаемые предлагающим. Укажите, где Университет должен вмешиваться отдельно в этот сервис. Описание должно быть особым из-за природы, масштаба и выбора времени для обеспечиваемого сервиса. Оцените, кто должен обеспечивать этот сервис.

Должны ли быть обеспечены любые мероприятия по обеспечению особых эксплуатационных требований от Университета предлагающему? Если да, перечислите каждое мероприятие, опишите особые требования и укажите, какая ответственность требуется от Университета.

5-5. Измерение сбережений

Опишите все процедуры, формулы и методы, включающие любые измерения или оборудование, которое вы используете для измерения сбережений от проекта, включая:

- определение базового использования энергии;
- причины для расчетов регулировок базы для сравнения; и
- метод определения долларовой стоимости сбережений энергии.

5-6. Затраты энергетического обследования

На бланке ниже укажите фиксированную стоимость для подробного энергетического обследования:

Если Университет не собирается продолжать после принятия Отчета по Энергетическому Обследованию Подрядчика или если Университет и Подрядчик не могут договориться о содержании или образе принятия Отчета по Энергетическому Обследованию в течении девяноста (90) дней после предоставления Отчета по Энергетическому Обследованию, тогда Университет должен выплатить Подрядчику сумму _____ (\$_____) как компенсацию за подготовку Отчета по Энергетическому Обследованию, за исключением:

- a. Отчет по Энергетическому Обследованию Подрядчика не соответствует Запросу Предложений в любом материальном отношении, включая, но не ограничиваясь сбоем предоставления финансирования всего сервиса, предоставляемого в сроки, так что общие платежи Университета за топливо, энергокомпаниям и за энергетический перфоманс-контракт не превышает то количество, которое Университет выплачивает за топливо и энергокомпаниям без перфоманс контракта; или
- b. Общие сбережения энергии, определенные в Отчете по Энергетическому Обследованию, меньше семидесяти пяти процентов (75%) общих сбережений энергии, указанных предлагающим в его предложении; или
- c. Общие инвестиции в системы кондиционирования воздуха, определенные в Отчете по Энергетическому Обследованию, меньше 75% общих инвестиций, указанных предлагающим в своем предложении (необязательно)

В этих случаях Университет не имеет обязательство компенсировать затраты Подрядчика на подготовку Отчета по Энергетическому Обследованию и может использовать любую информацию, най-

денную в отчете или внедрять любую из рекомендаций, указанных в отчете без платы или каких-нибудь обязательств перед Подрядчиком.

5-7. Предлагаемое расписание

Предоставьте расписание основных шагов по разработке проекта. Включите в него по крайней мере следующие стадии: (1) завершение энергетического обследования; (2) завершение ТЭО и строительных действий; (3) завершение работ по строительству. Укажите стадии, где Университет имеет возможность просмотреть и одобрить и определите, какое время отклика у Университета для любого требуемого одобрения.

5-8. Финансирование предлагаемого проекта

Опишите предлагаемый метод финансирования этого проекта. Оцените источник финансирования предлагаемого проекта. Опишите, как вы предлагаете гарантировать своевременную доступность необходимых средств для завершения всех капитальных улучшений, предложенных для этого проекта. Университет ожидает от Подрядчика финансирования проекта. Источник финансирования проекта должен быть оценен и должны быть заранее предусмотрены письмо-обязательство предлагающему, начальная норма процента, сроки и примерный документ о финансировании.

6. Проектные сбережения затрат и платежи

Составьте таблицы 6-1 – 6-5 для предлагаемого проекта

Таблица 6-1. Расчет НЕ-ПРЕВЫШЕНИЯ затрат проекта (то же, что и таблица 12-2 Энергетического обследования)		
НЕ ПРЕВЫШЕНИЕ (NTE) установленных затрат мероприятия	-----	Из таблицы 5-3 RFP
Плата за энергетическое обследование	-----	Из таблицы 7-1.1
Сервис разработки	-----	Из таблицы 7-1.2
Сервис менеджмента проектом / стройкой	-----	Из таблицы 7-1.3
Накладные и прибыль генподрядчика	-----	Из таблицы 7-1.4
Сдача-приемка и первичное обучение	-----	Из таблицы 7-1.5
Процент по время стройки	-----	Из таблицы 7-1.6
Плата за залог	-----	Из таблицы 7-1.7
Разные денежные сборы и разрешения	-----	Из таблицы 7-1.8
Плата за разработку проекта	-----	2% установленных затрат измерения
Другое	-----	определяется
Промежуточное до вычета налогов	-----	
Общий акцизный сбор Гавайских островов	-----	
Другие налоги	-----	
Перерасчет (NTE) проекта	-----	
Малая скидка энергокомпании	-----	
ВСЕГО (NTE) ПРОЕКТА	-----	

===

Таблица 6.2. Расчет сбережений затрат (То же, что и таблица 12-3 в Энергетическом обследовании)						
Год	Ежегодные сбережения затрат на энергию. {A}	Сбережения затрат на обслуживание {B}	Другие сбережения затрат {C}	Все сбережения {D}={A}+{B}+{C}	Общие платежи (из таблицы 12-4) {E}	Чистые сбережения {F}={D}-{E}
1						
...						
10						
ВСЕГО						

Примечание: включите скидки энергокомпаний в «другие сбережения затрат» если они являются частью проекта.

Таблица 6.3. Расчет платежей и стоимость завершения
(То же, что и таблица 12-4 в Энергетическом обследовании)

год	Краткий отчет оплаты				Общие платежи {E}={A}+{B}+{C}
	Платежи по контракту {A}	Платежи за сервис обслуживания {B}	Платежи за мониторинг и эксплуатацию {C}	Другие (определите) {D}	
1					
...					
10					
ВСЕГО					

{C} = 1.5% общих ежегодных затрат на энергию. Плата за обслуживание относится к оборудованию, не установленному подрядчиком.

Расписание платежей и стоимость завершения

год	Стоимость завершения	Общие платежи начиная с	Номер платежа		Номер платежа	Номер платежа	Номер платежа
					Такое же	Такое же	Такое же
1							
...							
10							
ВСЕГО							

Примечание: вводите дату и сумму каждого платежа. Укажите дополнительные платежи в другой таблице, если необходимо. «Стоимость завершения» - это последний платеж по контракту и относится к принадлежности оборудования за каждый год. Если этого режима нет, вставляйте в таблицу индекс "NA."

Таблица 6-4
Предпочтение подрядчиков из Штата

Понятно, что ПЯТИПРОЦЕНТНОЕ (5%) предпочтение должно относиться к квалифицированным Подрядчикам в пределах Штата (Местным) при присуждении контракта для проектов "общественных работ" с целью содействия использования работающих в Штате Подрядчиков, в соответствии с Разделом 103-45.5, HRS. Для соответствия предпочтению, Подрядчики должны доказать, что они подчиняются законам Штата по безработице, общему акцизу и возврата налога на прибыль и выплачивают все суммы согласно им в течение ДВУХ (2) успешных лет немедленно до передачи предложения цены, когда сумма их предложения составляет \$5,000,000 или меньше и в течение ЧЕТЫРЕХ (4) успешных лет, когда сумма их предложения составляет более \$5,000,000. Поэтому в соответствии с Разделом 3-124-43, HAR, любой Подрядчик желающий Предпочтение Местного Подрядчика должен учесть в применении налоговый расчет и представить в Департамент Налогообложения сертификат по налоговому расчету. Подрядчик должен указать в приложении, в строке "3h Others," , что налоговый расчет требуется для «Предложения цены Штату / Университету» ("State/University Bid."). К форме приложения требуется ряд копий сертификата о налоговом расчете.

Департамент Налогообложения должен выпустить сертификат о налоговом расчете для претендента, согласно его определению, что претендент подчиняется законам Штата по безработице, общему акцизу и возврату налога на прибыль и и выплачивают все суммы согласно им, в соответствии с Разделом 103-45.5, HRS

Участник конкурса должен показать, если он желает получить это предпочтение, что:

[] Да, я желаю получить Предпочтение Местного Подрядчика (Сертификат налогового расчета должен быть включен в один из пакетов предложений. В другие вкладываются его копии. Таким образом, сертификат должен показывать все налоги Штату в рамках ДЕВЯНОСТА (90) дней с даты открытия конкурса. Отсутствие сертификата налогового расчета автоматически препятствует выбору Предпочтения Местного Подрядчика).

[] Нет, я не желаю получить Предпочтение Местного Подрядчика .

Если этому не уделяется особое внимание, предполагается, что Предпочтение Местного Подрядчика не рассматривается. ВНИМАНИЕ: Предпочтение Местного Подрядчика может не использоваться в комбинации с любым другим предпочтением, доступным в соответствии с законами штата или федеральным законом (Раздел 103-45.5, HRS)

Каждый раз когда любой Предлагающий выбирается и готовится для Предпочтения Местного Подрядчика, все первоначальные предложения (Полная Проектная Стоимость) от Предлагающих, которые не выбраны или не готовы к Предпочтению Местного Подрядчика должны быть увеличены на ПЯТЬ процентов (5%) для оценочных целей.

Таблица 6-5
Сертификат заработной платы

Наименования и условия, содержащиеся здесь, обязательны для принятого предложения. Сбой в соблюдении Сертификата заработной платы может привести к тому, что это предложение рассматривается как недействительное.

Описание проекта: RFP No. 95-002 Перфоманс контрактинг для _____

В соответствии с Разделом 103-55 HRS, я таким образом удостоверяю, что если будет присужден контракт, весь сервис по обслуживанию будет выполнен и выполнен согласно следующим условиям:

1. Сервис по обслуживанию должен быть выполнен наемными работниками, которым выплачивается жалование или заработная плата не меньше, чем заработная плата, выплачиваемая наемным работниками за аналогичную работу, если аналогичные должности перечислены в соответствующих документах в общественном секторе.
2. Все применимые законы на федеральном уровне и уровне штата по отношению к компенсации сотрудникам, компенсации за безработицу, выплату заработной платы и безопасности выполняются.

Предлагающие подтверждают следующее: должности, классификации должностей и заработные платы, выплачиваемые наемным работникам Штата на уровне 01 июля 1994 года соблюдаются, в соответствии с исполнением сервиса по обслуживанию систем кондиционирования воздуха и освещения:

	Класс	Почасовая оплата
Кондиционирование воздуха, механика I	BC-10	\$13.44
Электрическая часть I	BC-10	\$13.44

Подрядчик должен уведомить своих наемных сотрудников выполнять работу согласно этому контракту при обеспечении Раздела 103-55 HRS и за текущую заработную плату для общественных наемных работников, выполняющих аналогичную работу. Подрядчик обязан соблюдать это обязательство, выпустив уведомление об этом по месту предприятия подрядчика и доступное всем его наемным работникам, или выписав каждому наемному работнику сообщение об этом примерно такого содержания.

Я подтверждаю, что все платежи, требуемые федеральными законами и законами Штата будут выплачиваться наемным работникам в соответствии с тарифами, указанными в разделе 103-55 HRS.

Предлагающий _____
Подпись _____
Должность _____
Дата _____

7. Термины контракта

7.1. Заполните таблицу 7-1 . Уделите внимание следующему:

Платежи

Опишите основу для платежей. Опишите метод для расчета платежей и опишите связь между ценой и измеренными сбережениями энергии. Предоставьте эталонный расчет цены, основанный на улучшениях и оценочных сбережениях энергии в предложении. Опишите все ожидаемые платежи, включая особую плату за необязательный сервис (Таблица 6-3)

7-2. Факторы эскалации, регулировки цены на топливо и так далее

Опишите, как сбережения энергии оцениваются с целью расчета сбережения затрат (платежи или гарантированные расчеты). Перечислите любые факторы эскалации (скольжения) и влияние изменяющихся энергетических цен при оценке сбережений.

7-3. Длительность контракта (максимальный срок 15 лет)

Укажите предпочитаемую предлагающим длительность перфоманс контракта. Если доступны различные сроки контракта, укажите эффект от ценовой политики на более длительные или более короткие сроки контракта. Также укажите, повысят ли более длительные или более короткие сроки улучшения, которые могут быть финансируемы.

7-4. Гарантии сбережений

Опишите любые гарантии сбережения энергии или затрат, предоставляемые предлагающим. Опишите выбор времени сравнения между текущими и гарантированными сбережениями и метод платежей. Избыточные сбережения в один период времени не могут компенсировать их недостаток в другие; сбережения во время строительных работ не могут включаться в сбережения 1-го года. Предоставьте эталонный расчет, иллюстрирующий метод.

7-5. Изменения, запрашиваемые для стандартных терминов и условий

Перечислите любые элементы в присоединенных стандартных терминах и условиях, которые предлагающий предполагает модифицировать или делать их несоответствующими с предложением.

7-6. Режимы закупок

Опишите режимы закупок и затраты на испытание этих режимов. Передача права на оборудование Университету в конце срока контракта является важнейшим требованием.

7-7. Финансовые документы

Присоедините образцы любого или всех документов, которые могут потребоваться для завершения финансирования проекта.

Таблица 7-1
Формула цены

(та же, что и таблица 12-1 в энергетическом обследовании)

7-1.1 Плата за энергетическое обследование	\$ _____.
Оценочная плата за подготовку энергетического обследования (если она отличается от платы выше)	\$ _____.
7-1.2. Сервис за разработку	\$ _____ или ____ % от затрат на строительство
7-1.3. Сервис за строительные работы / проект / менеджмент	\$ _____ или ____ % от затрат на строительство
7-1.4. Накладные расходы и затраты на прибыль генподрядчика	накладные расходы ____ % от затрат на строительство затраты на прибыль ____ % от затрат на строительство
7-1.5 Сдача-приемка и первоначальное обучение	\$ _____ или ____ % от затрат на строительство
7-1.6	
7-1.6 Процент во время строительства	\$ _____ под _____%
7-1.7 Плата за облигации	\$ _____ или ____ % от затрат на строительство
7-1.8 Разные платы и разрешения	\$ _____ или ____ % от затрат на строительство
7-1.9 Долгосрочный процент финансирования	_____ % основной суммы (APR)
7-1.10 Мониторинг, верификация и гарантии сбережений	\$ _____ или ____ % сбережений энергии

7-1.11 Сервис обслуживания
Накладные и прибыль

накладные годы ___% затрат на строительство
затраты прибыль ___% затрат на строительство

8. Блок подписей предложения

Включает следующий текст и оригинальные подписи предложения:

Нижеподписавшийся представляет и гарантирует, что предоставленная информация правдива и полна и что Университет Гавайских островов может рассматривать информацию, как остающуюся верной и правильной, пока письменное уведомление не будет дано Университету нижеподписавшимся. Нижеподписавшийся согласен обеспечить любую другую информацию, которую Университет считает необходимой для определения квалификаций претендента.

Наименование компании: _____
Подпись _____
Должность _____
Дата _____
Адрес _____

Телефон _____
Факс _____

9. Контрольный перечень предложения

Используйте контрольный перечень для анализа проектного предложения на полноту.
Проставьте номера страниц для каждого элемента

Форма	Номера страниц
1. Уведомление о намерении предложить	
2. Оценка предлагающего	
3. Оценка проектной группы	
4. Проектные ссылки	
5. Квалификации персонала	
6. План проекта	
7. Сбережения затрат и платежи по проекту Предпочтение (налоговая чистота)	
8. Предлагаемые сроки контракта	
9. Блок подписей предложения	
10. Контрольный перечень предложения	
Таблицы	
3-2. История завершенных проектов	
3-3.10 Группа проекта	
5-3. Краткие выводы по предложенным ЕЕМ	
6-1. Расчет НЕ ПРЕВЫШЕНИЯ затрат проекта	
6-2. Расчет сбережений затрат	
6-3. Расписание платежей и стоимость завершения	
6-4. Предпочтение местным подрядчикам	
6-5. Сертификат заработной платы	
7-1. Формула цены	

=====

Приложение А

*Информация, подготовленная предприятием и присоединенная к RFP для энергетического пер-
фоманс контракта*

(Дополнительно к общим условиям и другим документам)

1. Краткое описание основных функций, для которых используются здание и их эксплуатационные расписания
2. Перечень зданий (смотри таблицу А-1)

3. Типовые эксплуатационные расписания и любые эксплуатационные требования, которые могут влиять на установочные работы, например, зоны повышенной безопасности.
 4. Любые основные изменения (т.е. перемоделирование или реновация) текущие (в предыдущие 3 года) или планируемые (в последующие 3 года) в оборудовании здания или работе.
 5. Возможности энергоэффективности уже известные или готовые к внедрению.
 6. Информация по энергоиспользованию включается. Она может быть скомпилирована из Таблицы А-2. Наоборот, если эта информация чересчур объемна, чтобы ее включить в RFP, тогда просто копируются месячные счета за электроэнергию, доступные предлагающим для ознакомления в каком-то центральном пункте (офисе предприятия)
 7. Карта места работы включается также или она доступна для показа размещения каждого здания.
 8. Уменьшенный план площади (8.5" x 11" или похожее) и другие чертежи включаются в RFP. Если эти планы недоступны в таких размерах, то RFP должен указывать, что они могут быть просмотрены (в офисе предприятия) или их копия должна быть сделана отдельно.
- ПРИМЕЧАНИЕ: важно чтобы здание идентифицировалось как по его формальному названию, так и по его общему названию, во избежание путаницы. Например, Лейопапа. А. Камехамеха Здание (Башня Офиса Штата) (Leiohapa A. Kamehameha Building (State Office Tower)) или Башня Офиса Штата (Лейопапа А. Камехамеха).

Приведем пример описания предприятия:

Эталонная информация по предприятию

Включенные здания, размещения и главные функции

Здания, включенные в это RFP размещены в университетском городе [Sample] Community College (ХСС) в Пухи, Кауаи, Гавайские острова. ХСС является частью системы Community College Гавайского Университета. Университетский городок включает большой театр для исполнения искусства, рабочие мастерские, библиотеку, кухню и кафетерии, а также административный офис. В университетском городке нет общежитий. В университетском городке имеется 17 зданий общей площадью в 300000 квадратных футов. Таблица А-1 перечисляет здания с учетом их размера и возраста.

Типовое рабочее расписание

Университетский городок имеет регулярное академическое расписание и для особых классов и действий в неакадемическое время, так что здания используются круглогодично. Здания в университетском городке обычно заняты с 8.00 утра до 5.00 после полудня. Некоторые классные комнаты, студенческий центр и библиотека заняты на пониженном уровне до 9.00 после полудня. В летние месяцы (с середины мая по август) университетский городок занят на пониженном уровне и вечернее время исключается.

Особые эксплуатационные требования

ХСС не имеет особых эксплуатационных требований, иных, чем обеспечение комфортабельной и спокойной среды, требуемой для лекций и практических работ.

Основные изменения в оборудовании или работе зданий

Последние основные проекты по энергоэффективности завершены в 1984-1992 годах. Они включают установку насосов холодной воды, модулятора нагрузки чиллера, систему управления энергоменеджментом и высокоэффективное внешнее освещение. Модификации охлаждения и управления энергоменеджментом, установленными согласно этим проектам, более не операбельные. Текущее обследование системы кондиционирования воздуха университетского городка доступно для ознакомления по адресу: Facilities Planning for Community Colleges, 33 South King St., Suite 206, Honolulu, Hawaii.

В 1995 году ХСС завершит строительные работы и начнет использовать театр исполнения искусств.

Перечень планируемых дополнений здания приведен к предложению (Таблица А-3).

Возможности энергоэффективности и требуемые проекты

Возможности энергоэффективности в этих зданиях и по всему университетскому городку включают замену существующего флуоресцентного и ртутного освещения на лампы Т-8 и электронный балласт, замену чиллера и улучшения управления. Если возможно, ХСС может заменить существующую центральную котельную в рамках этого проекта.

Приложения

Таблица А-1. Перечень зданий

Таблица А-2. Информация по использованию энергии

Таблица А-3. Планируемые изменения в зданиях, работе или оборудовании

Карта университетского городка

Планы этажей зданий

Таблица А-1 Перечень зданий				
Наименование здания	Год построения	Общая площадь пола	Кондиционирование воздуха (да, нет)	Примечания (Главное использование и особые условия)
...				

=====

Наименование здания	Небольшие здания или здания подстанций включать не нужно
Год построения	Если части здания имеют разный возраст, укажите возраст наибольшей части
Общая площадь пола	В этой колонке покажите общую часть площади здания, подвергаемую кондиционированию воздухом
Кондиционирование воздуха	Укажите «да» или «нет» или процент здания, подвергаемого кондиционированию воздухом
Примечания	Опишите здесь использование здания, т.е. офисы, классные комнаты, библиотеку и т.д) и опишите особые нужды или проблемы с освещением или кондиционированием воздухом

=====

Таблица А-2. Информация по использованию энергии							
период	Наименование предприятия Электроэнергетическая компания № учетного счетчика ____ Потребление электроэнергетической компании			Поставщик топлива №1 № учетного счетчика1 ____ Потребление топлива		Поставщик топлива №2 № учетного счетчика2 ____ Потребление топлива	
	кВтч	кВ	\$\$	Галлон, Терм и т.д	\$\$	Галлон, Терм и т.д	\$\$
Дата Дд/мм/гг							
январь							
...							
декабрь							
ГОД 1							
январь							
...							
декабрь							
ГОД 2							

Таблица А-3

Планируемые изменения в зданиях, работе или оборудовании

Перечень планируемых изменений в работе, оборудовании или зданиях предприятия. Оцените любое оборудование, предназначенное для замены. Оцените любые области здания, предназначенные для перемоделирования, реновации или неиспользования.

Приложение Е

Рабочие электронные таблицы оценки предложения

1. Первоначальное выделение предложения

Чиновник по контракту должен оценить предложения для определении того, подходят ли они для дальнейшего рассмотрения вообще или не соответствуют минимальным квалификациям. В эталонном RFP минимальные квалификации указаны в параграфе 3.В

Минимальные квалификации	Предлагающий	
	Соответствует требованиям	Не соответствует требованиям
Предложение следует инструкциям RFP по содержанию и форме во всех материальных аспектах		
Опыт перфоманс контрактинга		
Лицензия Подрядчика (действующая лицензия требуется еще до присуждения контракта)		
Кредитоспособность и соответствующие финансовые ресурсы		

Количественный финансовый анализ, как показано ниже, может использоваться для оценки кредитоспособности и финансовых ресурсов. Вся дискуссия по финансовому анализу является объектом этой части руководства. Чиновники по контракту должны быть готовы к обращению к другим ресурсам (перечисленным в приложении Н) или связаться с DBEDT's Energy Division.

1-1. Определите коэффициент ликвидности каждого предлагающего:

$$\text{Коэффициент ликвидности} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Чем выше это отношение, тем больше способности фирмы соответствовать своим текущим обязательствам. Отношение < 1 вообще указывает на проблемы с наличностью в краткосрочной перспективе (смотри Contractor's Business Handbook, R.S. Means Company, Inc., page 72).

2. Справочные интервью.

Информация из интервью с клиентами является важным источником информации, независимо от предлагающих, особенно если предлагающий до этого не имел отношения к этому бизнесу в Штате или с конкретным учреждением. Справочные интервью с клиентом дает независимую поддержку для заявлений, осуществляемых предлагающим и надежно выявляет силу и слабость предлагающих, основываясь на прошедшем исполнении.

Мы рекомендуем провести справочные проверки 4-х предлагающих наивысшего ранга после предварительной оценки их оценщиками. Один член комитета по оценке должен обобщить все мнения для соблюдения единомышлия. Часто таким лицом бывает чиновник по контрактам, советник по технологическим вопросам или финансовый советник.

Следующий план и вопросы предлагаются для справочных интервью.

2-1. Кратко представьтесь и опишите проект, для которого выбирается предлагающий. Спросите собеседника о должности и ответственности, если это еще неизвестно. Выясните, как ответы повлияют на проект, предлагаемый предлагающим. Если требуется, согласитесь на анонимность интервью и конфиденциальность при использовании его данных.

2-2. Попросите описание проекта, заверщенное предлагающим.

Что из описанного ниже сервиса должно быть включено?

- энергетический аудит / анализ рентабельности (существимости);
- подробная разработка проектов эффективности;
- строительные работы / установка
- финансирование проекта
- гарантии сбережений

-сервис по обслуживанию и ремонту

2-3. Запросите комментарии по качеству энергетического аудита. Достигает ли уровень сбережений энергии согласно аудиту обещанного уровня предлагающим?

2-4. Запросите комментарии о качестве проектной документации, подготовленной предлагающим. Подготовлена ли она лицензированным инженером?

2-5. Запросите комментарии о процессе строительных работ? Как предлагающий предполагает соблюдать расписание и координацию работ? Завершены ли строительные работы по расписанию?

2-6. Запросите, как проект финансируется?

2-7. Запросите какой уровень сбережений энергии гарантирован? Превышают ли сбережения гарантированный уровень? Имеет ли предлагающий возможность гарантированных платежей повременно, если требуется? Соответствует ли справка методу измерения сбережений, который используется?

2-8. Запросите, включен ли сервис по обслуживанию и ремонту? Как он исполняется в соответствии с ответственностями?

2-9. Запросите, были ли диспуты во время заключения контракта, т.е. по отношению к текущим сбережениям энергии?

2-10. Запросите справку о том, что если бы что-то одно было изменено предлагающим, то что бы он изменил?

2-11. Запросите справку о общем подходе предлагающего к исполнению?

-«уникальное» великолепие

-лучше чем среднее

-среднее

-ниже среднего

2-12. Запросите справку были ли какие-то советы перед тем как был начат проект.

3. Оценка балловых таблиц (смотри Приложение D, параграф 12, Запрос предложений)

3-1 Квалификации, опыт и ресурсы (максимум: 25 баллов)

Оцените квалификации, опыт и ресурсы, вовлеченные в проект, каждого предлагающего. При оценке этого фактора оценщики должны рассматривать:

а. Документация соответствующих проектов, включая: перфоманс контракты, успешно разработанные лицами, ответственными за менеджмент и/или разработку менеджмента этого проекта, перфоманс контракты, разработанные для общественных агентств и проекты, использующие технологии, аналогичные тем, какие использованы для этого проекта;

б. Документация проектных и текущих сбережений энергии в завершенных перфоманс контрактах;

с. Обучение, опыт и квалификации ключевого персонала, предложенного для проекта;

д. Опыт ключевого персонала по разработке и развитию проектов энергоэффективности на Гавайских островах;

е. Доступность ресурсов и персонала, требуемого для завершения проекта по расписанию;

ф. Документация опыта предлагающего в финансировании и распределении финансирования для перфоманс контрактов для общественных агентств на выгодных условиях;

г. Завершенность информации и качество предоставленной финансовой информации.

Основываясь на вашей оценке опыта, квалификаций и ресурсов, назначьте каждому предлагающему оценку в баллах от 1 до 10 (10 – наилучшие баллы и 1 – наихудшие).

Квалификации, опыт и ресурсы (максимально – 25 баллов)			
Предлагающий	Количество баллов (от 1 до 10) [2]	К-во баллов/10 [3]	[2] x 25
1.Acme ESCo	8	0.8	20
2.Superior Services	10	1.0	25
3.			
....			
8.			

3-2. Технический подход (максимально – 20 баллов)

Этот фактор оказывает предпочтение предложениям, которые демонстрируют великолепный технический подход к достижению ожидаемых сбережений затрат на энергию. В оценке этого фактора, оценщики должны рассмотреть предложения, способные:

- a. ясно и специфически описать предлагаемые мероприятия по сбережению энергии, включая то, как существующие системы будут модифицироваться и как предлагаемые модификации помогают достичь сбережений энергии;
- b. продемонстрировать знание и понимание существующих систем и эксплуатационных ограничений и предлагать соответствующие мероприятия;
- c. внедрить технологии, которые будут успешно работать и местное обслуживание, ремонт и обучение будут доступны;
- d. откликаться на любые цели, связанные с специфическим оборудованием, определенным в RFP;
- e. ясно демонстрировать качество методологии измерения сбережений энергии, включая метод установки базового использования. Так как общие платежи выигравшему предлагающему должны показывать, что они меньше, чем измеренные сбережения затрат на энергию, предлагаемый метод измерения сбережений должен быть описан ясно и полностью. Университет предпочитает методы измерения сбережений, которые 1) используют установленные и доказанные техники, для которых предлагающий может предоставить примеры и проектные ссылки, 2) верифицировать сбережения посредством измерений в течение срока контракта, и 3) использовать данные, которые независимо верифицируют методы измерений, если инженерные оценки недоступны.

Основываясь на вашей оценке технического подхода, назначьте каждому предлагающему оценку в баллах от 1 до 10 (10 – наилучшие баллы и 1 – наихудшие).

Технический подход (максимально – 20 баллов)			
Предлагающий	Количество баллов (от 1 до 10) [2]	К-во баллов/10 [3]	[2] x 20
1.Acme ESCo	7	0.7	14
2.Superior Services	8	0.8	16
3.			
....			
8.			

3-3. План менеджмента (максимально – 20 баллов)

Предложения, которые включают ясный и полный план для проекта, включая реальное расписание стадий проекта должны получить наивысшие баллы. Такой план должен демонстрировать понимание предлагающим перфоманс контрактинга и проектов построения энергоэффективности в общем и ограничений участвующего предприятия в частности. В оценке планов менеджмента, оценщики должны рассматривать:

- a. ясность назначения ответственности за каждую задачу проекта конкретным лицом;
- b. всесторонность сервиса менеджмента, обслуживания и мониторинга и ответственности за конкретные цели, указанные в RFP
- c. методы обеспечения минимального нарушения работы университетского городка;
- d. способность координирования строительные работы проекта с местными энергокомпаниями, поставщиками и персоналом предприятия;
- e. обеспечение для отклика и ремонта в случае несчастного случая;
- f. качество коммуникаций между предлагающим, штатом предприятия и университетом, включая письменные подтверждения, уточнения и интервью; и
- g. гибкость модификации предложения и позволения персоналу предприятия доступа к разработке оборудования, выбору, работе и обслуживания на постоянной основе

Основываясь на вашей оценке плана менеджмента, назначьте каждому предлагающему оценку в баллах от 1 до 10 (10 – наилучшие баллы и 1 – наихудшие).

План менеджмента (максимально – 20 баллов)			
Предлагающий	Количество баллов (от 1 до 10) [2]	К-во баллов/10 [3]	[2] x 20
1.Acme ESCo	8	0.8	16
2.Superior Services	7	0.7	14
3.			
....			
8.			

3-4. Финансовые выгоды (максимально – 20 баллов)

Агентство предпочитает предложения, которые ответственно максимизируют финансовые выгоды. При оценке финансовых выгод, оценщики должны рассматривать:

- a. Проектные чистые финансовые выгоды для агентства за время жизни мероприятий (агентство должно включить выгоды от предполагаемой замены оборудования или сбережений затрат на обслуживание при расчете чистых финансовых выгод);
- b. Полные сбережения энергии за счет срока соглашений;
- c. Сроки гарантий сбережений энергии и/или финансового исполнения; и
- d. Предлагаемые методы для минимизации проектных рисков, включая сроки контракта для приспособления изменений в использовании здания, преждевременного завершения и других нужд.

Финансовые выгоды (максимально – 20 баллов)			
Предлагающий	Количество баллов (от 1 до 10) [2]	К-во баллов/10 [3]	[2] x 20
1.Acme ESCo	10	1.0	20
2.Superior Services	9	0.9	18
3.			
....			
8.			

3-5. Затраты (максимально – 15 баллов)

Агентство предпочитает предложения, которые предоставляют сервис по самым низким возможным затратам. При оценке затрат, агентство рассматривает информацию о цене, указанную в таблице 7-1 (формула цены), предлагаемую оплату за энергетическое обследование и затраты на предлагаемое финансирование (процентная ставка и денежные сборы предложения).

В соответствии в HAR 3-124, Университет должен регулировать цены предложения для всех применимых поставочных предпочтений в целях оценки цен предложения (Смотри Таблица 6-3 Предпочтение Местных Подрядчиков).

Затраты (максимально – 15 баллов)			
Предлагающий	Количество баллов (от 1 до 10) [2]	К-во баллов/10 [3]	[2] x 15
1.Acme ESCo	8	0.8	12
2.Superior Services	10	1.0	15
3.			
....			
8.			

===

4. Суммарная таблица

Предлагающий	Квалификации, опыт и ресурсы (максимально – 25 баллов)	Технический подход (максимально – 20 баллов)	План менеджмента (максимально – 20 баллов)	Финансовые выгоды (максимально – 20 баллов)	Затраты (максимально – 15 баллов)	Всего (максимально – 100 баллов)
1.Acme ESCo	20	17.5	16	20	12	85.5
2.Superior Services	25	20	14	18	15	92
3						
...						
8						

===

5. Суммарная таблица

Обратитесь к критериям оценки предложений в RFP для того, чтобы определить как рассчитать баллы каждого предлагающего по следующим критериям оценки:

Критерий выбора	Предлагающий А	Предлагающий В	Предлагающий С	Предлагающий D
Опыт, квалификации и ресурсы(25 баллов) Отметка (0-10). Баллы = (отметка/вес)*25	--/2.5	--/2.5	--/2.5	--/2.5
Технический подход (20 баллов) Отметка (0-10). Баллы = (отметка/вес)*20	--/3.0	--/3.0	--/3.0	--/3.0
План менеджмента (20 баллов) Отметка (0-10). Баллы = (отметка/вес)*20	--/2.0	--/2.0	--/2.0	--/2.0
Финансовые выгоды (20 баллов) Отметка (0-10). Баллы = (отметка/вес)*20	--/2.0	--/2.0	--/2.0	--/2.0
Затраты (15 баллов) Отметка (0-10). Баллы = (отметка/вес)*15	--/0.5	--/0.5	--/0.5	--/0.5
ВСЕГО Максимум = 100				

Устное выставление оценки на презентации

Устные презентации – одна из последних стадий процесса выбора. Каждый из предлагающих из уже краткого перечня имеет 40 минут на свою презентацию, затем еще 40 минут на вопросы и ответы.

Когда предлагающие из краткого перечня получают дату, время и место их устных интервью, они получают возможность для осуществления своей презентации. Эта презентация представляет упрощенный план в ответ на RFP, как показано ниже.

Возможные пункты	Атрибуты	Пункты
10.5	Квалификация группы проекта	-----
10.5	Способность финансировать проект	-----
14.0	Соответствующие проекты	-----
10.0	План менеджмента	-----
15.0	Технический подход	-----
15.0	Предлагаемые мероприятия	-----
25.0	Предлагаемые финансовые сроки	-----
	ВСЕГО	-----

Предлагающие должны быть инструктированы следовать этому плану при подготовке своей презентации, так как оценочный комитет будет использовать этот план для подготовки своих оценок. Каждый раздел описывается ниже.

“Квалификация группы проекта” относится к опыту, обучению и соответствию ключевого персонала группы проекта.

“Способность финансировать проект” подразумевает способность продемонстрировать финансовые ресурсы, доступные для завершения проекта, а также оплатить затраты и другие расходы финансирования.

“Соответствующие проекты” относятся к способности предлагающего показать, что он уже успешно завершал проекты того же типа уже много раз.

“План менеджмента” относится к предлагаемому плану для эффективности организации всех членов группы проекта и коммуникации и координации их с персоналом предприятия.

“Технический подход” подразумевает методы, которые предлагающий использует для достижения соблюдения рекомендаций по сбережению энергии, разработки и правильной установки и получения максимальных достижений потенциала сбережений энергии предприятия.

“Предлагаемые мероприятия” подразумевают конкретные мероприятия по рекомендациям предлагающего, их оценочные затраты и сбережения и процедуры гарантии качества, которые используются для гарантирования качества и длительности работы установленного оборудования.

“Предлагаемые финансовые сроки” относится к контрактным срокам, предложенным для проекта, включая совместное использование с предприятием выгод сбережений энергии.

Члены оценочного комитета выставляют оценки каждого предлагающего из краткого перечня на основе их устной презентации и ответа на вопросы членов комитета. Для каждого атрибута оценщики выбирают 3-х предлагающих. Когда все интервью предлагающих из краткого перечня завершены, каждый оценщик выбирает ранг (первый, второй или третий) для каждого предлагающего, основываясь на оценках интервью, данных оценщиком. Значения рангов членов комитета добавляются для определения общей оценки для каждого предлагающего. Предлагающий с наименьшей общей оценкой (т.е. с наивысшим рангом) выбирается победителем. Составляется примерно такая таблица. (если 2 предлагающих имеют ранг «1», один является 1-м, а второй – 2-м(резервным))

	Предлагающий А, ранг	Предлагающий В, ранг	Предлагающий С, ранг
Оценщик 1	1	2	3
Оценщик 2	1	3	2
Оценщик 3	2	3	1
Оценщик 4	3	1	2
ВСЕГО	7	9	8

Победителем является **Предлагающий 1 (1 + 1 + 2 + 3 = 7)**

=====

Минимальные квалификации предлагающего

Эта форма заполняется, чтобы указать на то, что предлагающий имеет или не имеет минимальную квалификацию. В разделе объяснения указывается основа или поддерживающий материал для определения наличия или отсутствия квалификации. Если в каком-то вопросе ответом будет «нельзя оценить», то предлагающему посылается вопрос о предоставлении дополнительной информации, требуемой для оценки.

1. Три года опыта

«Предлагающий должен иметь три года опыта работы с сервисом перфоманс контрактинга для коммерческих или учрежденческих предприятий»

___ имеет ___ не имеет ___ нельзя оценить

Объяснение _____

2.Исполненные пять перфоманс контрактов

«Предлагающий должен завершить хотя бы пять отдельных перфоманс контрактов из которых хотя бы два должны иметь стоимость строительных работ в \$100,000 или больше»

___ имеет ___ не имеет ___ нельзя оценить

Объяснение _____

3.Кредитоспособность и финансовые ресурсы

«Предлагающий должен иметь кредитоспособность и финансовые ресурсы для завершения проекта без залога»

___ имеет ___ не имеет ___ нельзя оценить

Объяснение _____

4. Способность обеспечить безопасность

«Предлагающий должен быть способен обеспечить безопасность платежей и исполнения обязательств Подрядчика для завершения строительных работ проекта без залога как требуется в обеспечении «Требований к контрактным обязательствам»»

_____ имеет _____ не имеет _____ нельзя оценить

Объяснение _____

=====

Квалификации разработчика

Завершенные Контракты для Общественных Агентств

“Университет разыскивает предлагающих, которые успешно разрабатывают перфоманс контракты для общественных агентств” (Appendix D. 12. а. 1.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 3 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен документировать успешное завершение (с учетом строительных работ) пяти или большего количества перфоманс контрактов для общественных агентств. Завершенные проекты завершены недавно и включают предприятия аналогичные университетскому городку Хило (Hilo campus) (т.е. университетские городки и городки колледжей). Затраты на строительные работы проекта равны или больше, чем затраты на строительные работы предлагаемого проекта. Проекты все-сторонни, включая улучшения в системах освещении и кондиционирования воздуха.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающий не документировал успешное завершение перфоманс контрактов для общественных агентств или может документировать только один или два. Завершенные проекты не касаются университетских городкой или городков колледжей. Проекты намного меньше, чем предлагаемый проект или не настолько всесторонни, чтобы включать большой набор улучшений эффективности.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____

Примечания _____

=====

Документированные текущие сбережения / сбережения согласно проекту

“Университет разыскивает предлагающих, которые могут документировать текущие сбережения / сбережения согласно проекту в завершенных перфоманс контрактах.” (Appendix D. 12. а. 2.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 3 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен документировать текущие сбережения равные или превышающие сбережения энергии по проекту. Документация должны быть ясной, специфической и может быть верифицирована по методам, указанным предлагающим.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающий не может документировать текущие сбережения в завершенных перфоманс контрактах или документация неясна или не может быть верифицирована по методам, указанным для проекта.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Полностью оцененная группа проекта

“Университет разыскивает предлагающих, которые полностью оценивают свою группу проекта” (Appendix D. 12. а.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 2 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен оценить всех членов группы проекта, включая менеджера проекта и ее членов, выполняющих энергетическое обследование, проектные работы, строительные работы, обслуживание и финансирование.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающие не может оценить большинство членов группы проекта.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Адекватный персонал и ресурсы

“Университет разыскивает предлагающих, которые могут продемонстрировать адекватный персонал и ресурсы для завершения проекта по расписанию.” (Appendix D. 12. а. 5.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграфы 2 и 4 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен документировать, что ключевой персонал и субподрядчики полностью квалифицированы и опыты в предлагаемых технологиях и методах перфоманс контрактинга и уделяют соответственное время ключевого персонала для этого проекта.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающий не может ясно документировать квалификации или доступность ключевого персонала и усилия персонала недостаточны для соответствия предложения

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Способность финансировать проект

“Университет строжайше предпочитает предложения, которые документируют способность предлагающего финансировать проект и иметь исходные средства” (Appendix D. 12. а. 6.)

Все ответственные предлагающие должны быть способны обеспечивать гарантии полного и правильного исполнения контракта в количестве равном 100% их предлагаемых затрат на проект. Это формирует дополнительные возможности для предлагающих, документирующих свои способности финансировать проекты более чем среднего размера и предлагать более низкую, чем среднюю годовую стоимость. Чиновник по контракту (или назначенное лицо) должно рассчитать возможности для каждого предлагающего и сообщить о них членам оценочного комитета. Таблица показывает вышеописанное проще.

Обратитесь к форме отклика 7

Возможности = (общие затраты на строительные работы предлагающего / средние общие затраты на строительные работы) * 4.0 + (средние затраты финансирования / затраты на финансирование предлагающего) * 3.0

Где Затраты финансирования рассчитываются как полная выгодная стоимость (включая любые и все относящиеся к финансированию расходы) разделенные на общую стоимость строительных работ.

_____ введите оценку (максимум 10) здесь и в таблицу.

=====

Технический подход

Опыт в предлагаемых технологиях

“Университет настаивает на техническом подходе, который демонстрирует знание и опыт в проектировании (разработке), установке и эксплуатации энергоэффективных технологий в климате Гавайских островов и системах строений, аналогичных этим на соответствующих предприятиях.” (Appendix D. 12. b.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 6 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен документировать о знании и опыте предлагаемых технологий. Опыт группы проекта включает опыт разработки, установки и эксплуатации предлагаемых технологий на Гавайских островах и в системах зданий, аналогичных проекту.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающий не может ясно документировать опыт и квалификации группы проекта в предлагаемых технологиях. Группа проекта должна сначала разработать, установить и эксплуатировать предлагаемые технологии.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Технологии, внедренные заранее

“Университет предпочитает технологии, которые уже успешно внедрены до предложения предлагающим” (Appendix D. 12. b. 3.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграфы 3 и 6 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен документировать о том, что он уже внедрял предлагаемые технологии много раз и что все исходные данные предлагаемого проекта аналогичным выполненным.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Группа проекта должна сначала разработать, установить и эксплуатировать предлагаемые технологии.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____

Примечания _____

=====

Подробное описание

“Университет предпочитает технологии, которые описаны достаточно подробно, чтобы оценить их осуществимость с точки зрения строительных работ и эксплуатации.” (Appendix D. 12. b. 2.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграфы 3 и 6 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен описать предлагаемые улучшения эффективности достаточно подробно, чтобы оценить их осуществимость с точки зрения строительных работ и эксплуатации. Дополнительно к общему описанию предлагаемых улучшений, должны быть обеспечены детали, относящиеся к зданию.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагающий дает лишь краткое описание предлагаемых улучшений эффективности.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____

Примечания _____

=====

Методология верификации сбережений

“Университет предпочитает методы измерения сбережений, используя доказанные техники, для которых предлагающий может обеспечить примеры и проектные ссылки” (Appendix D. 12. b. 5.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 6 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагаемый план измерений должен быть ясен, полон и совместим с предлагаемым проектом для всех предлагаемых улучшений эффективности. План использует доказанные техники и предлагающий располагает примером и проектными ссылками, включая предприятия, аналогичные предлагаемому проекту. План верифицирует сбережения и исполнение в течение срока соглашения. г

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагаемый план измерений неясен, краток или не указывает на все предлагаемые улучшения. План использует техники, которые не прозрачны и их нельзя верифицировать и воспроизвести. Предлагающий не способен дать ни примера, ни проектной ссылки и не имеет опыта для предлагаемых методов.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Финансовые преимущества

Ясный и завершённый план

“Университет предпочитает предложение, которое включает ясный и полный план для проекта ... этот план должен указывать на понимание предлагающего перформанс контрактинга и проектов построения энергоэффективности в общем и ограничений участвующих агентств и предприятий в частности” (Appendix D. 12. d.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 4 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагаемый план измерений должен быть ясен, полон и совместим с предлагаемым проектом для всех предлагаемых улучшений эффективности. План показывает на рассмотрение предлагающим возможностей и ограничений, специфичных для предлагаемого проекта.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагаемый план измерений неясен, краток и неполон.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Реалистическое постадийное расписание

“Университет предпочитает предложение котрое включает ... реалистическое постадийное расписание” (Appendix D. 12. с.)

Сравните информацию, указанную каждым предлагающим в форме отклика, параграф 4 (и любых приложениях). Дайте оценку каждому предлагающему согласно критериям «наибольшего предпочтения» и «наименьшего предпочтения» ниже. Оценка должны быть от 0 до 10 (0 – минимум, 10 – максимум)

Наибольшее предпочтение (высшая оценка)

Предлагающий должен предоставить ясное и подробное постадийное расписание, описывающее уникальные ограничения предлагаемого проекта.

Наименьшее предпочтение (наинизшая оценка)

Предлагаемое постадийное расписание неясно, кратко и неполно.

Дайте оценку (от 0 до 10) и краткую оценочную таблицу

Оценка _____ Предлагающий _____
Примечания _____

=====

Полные сбережения энергии

Эта форма предоставляет дополнительные возможности для предлагающих, которые документируют свою способность обеспечить более чем средние полные сбережения энергии согласно формуле. Финансовый консультант должен вычислить возможности для каждого предлагающего по его данным для этого фактора и предоставить их всем членам оценочного комитета.

Обратитесь к форме отклика 6 и 7

$$\text{Возможности} = (\text{Полные сбережения энергии предлагающим} / \text{средние полные сбережения энергии}) * 7.0 \text{ (до 10.0 в сумме)}$$

_____ введите оценку (максимум 10) здесь и в таблицу.

Примечания _____

=====

чистая дисконтированная стоимость = NPV

NPV Чистых сбережений университета

Эта форма дает дополнительные возможности предлагающим, которые документируют свою способность обеспечивать более чем средние чистые сбережения затрат согласно формуле. Финансовый советник должен рассчитать возможности для каждого предлагающего по его данным для этого фактора и предоставить их другим членам оценочного комитета.

Обратитесь к форме отклика 7

$$\text{Возможности} = (\text{NPV предлагающего} / \text{среднее NPV}) * 7.0 \text{ (до 10.0 в сумме)}$$

_____ введите оценку (максимум 10) здесь и в таблицу.

Примечания _____

=====

Суммарная таблица

Предлагающий _____

Оценочный раздел	Возможные Баллы (1)	Неусредненные оценки / 10 (2)	(3) = (1) * (2)
Квалификации разработчика			
Документация соответствующих проектов	3.5		
Документированные текущие / проектные сбережения	3.5		
Квалификации ключевого персонала	3.5		
Опыт в разработке и построении проектов энергоэффективности	3.5		
Адекватный персонал и ресурсы	4.0		
Документированная способность финансировать проект	5.0		
Качество финансовой информации	2.0		
ИТОГО ПО КВАЛИФИКАЦИЯМ ПРЕДЛАГАЮЩЕГО	25.0		
Технический подход			
Предлагаемые энергосберегающие мероприятия	4.0		
Знание существующих систем, эксплуатационных ограничений & предлагаемых мероприятий	4.0		
Технологии, внедренные заранее	4.0		
Отклик на цели, относящиеся к оборудованию	4.0		
Качество методологии измерения сбережений энергии	4.0		
ИТОГО ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ПОДХОДУ	20.0		
План менеджмента			
Предлагаемый сервис & отклик на оцененные цели	4.0		

=====

Методы, используемые для подстраховки достижения минимальных нарушений от эксплуатации	4.0		
Реализация отклика на чрезвычайные ситуации & ремонтов	4.0		
Качество коммуникаций	4.0		
Обеспечение для ввода ресурсов персонала	4.0		
ИТОГО ПО ПЛАНУ МЕНЕДЖМЕНТА	20.0		
Финансовые преимущества			
Проектируемые чистые финансовые выгоды	5.0		
Полные сбережения энергии	5.0		
Сроки гарантий сбережений энергии и/или финансового исполнения	5.0		
Предлагаемые методы минимизации рисков проекта	5.0		
ИТОГО ПО ФИНАНСОВЫМ ПРЕИМУЩЕСТВАМ	20.0		
Затраты			
Информация о цене	5.0		
Предлагаемая плата за энергетическое обследование	5.0		
Затраты на предлагаемое финансирование	5.0		
ИТОГО ПО ЗАТРАТАМ	15.0		
ВСЕГО	100.0		

===

Форма конечной оценки			
Предлагающий _____			
Оценочный раздел	Возможные баллы	Текущие баллы	Принятые баллы
Квалификации разработчика			
Документация соответствующих проектов	3.5		
Документированные текущие / проектные сбережения	3.5		
Квалификации ключевого персонала	3.5		
Опыт в разработке и построении проектов энергоэффективности	3.5		
Адекватный персонал и ресурсы	4.0		
Документированная способность финансировать проект	5.0		
Качество финансовой информации	2.0		
ИТОГО ПО КВАЛИФИКАЦИЯМ ПРЕДЛАГАЮЩЕГО	25.0		
Технический подход			
Предлагаемые энергосберегающие мероприятия	4.0		
Знание существующих систем, эксплуатационных ограничений & предлагаемых мероприятий	4.0		
Технологии, внедренные заранее	4.0		
Отклик на цели, относящиеся к оборудованию	4.0		
Качество методологии измерения сбережений энергии	4.0		
ИТОГО ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ПОДХОДУ	20.0		
План менеджмента			
Предлагаемый сервис & отклик на оцененные цели	4.0		

Методы, используемые для подстраховки достижения минимальных нарушений от эксплуатации	4.0		
Реализация отклика на чрезвычайные ситуации & ремонтов	4.0		
Качество коммуникаций	4.0		
Обеспечение для ввода ресурсов персонала	4.0		
ИТОГО ПО ПЛАНУ МЕНЕДЖМЕНТА	20.0		
Финансовые преимущества			
Проектируемые чистые финансовые выгоды	5.0		
Полные сбережения энергии	5.0		
Сроки гарантий сбережений энергии и/или финансового исполнения	5.0		
Предлагаемые методы минимизации рисков проекта	5.0		
ИТОГО ПО ФИНАНСОВЫМ ПРЕИМУЩЕСТВАМ	20.0		
Затраты			
Информация о цене	5.0		
Предлагаемая плата за энергетическое обследование	5.0		
Затраты на предлагаемое финансирование	5.0		
ИТОГО ПО ЗАТРАТАМ	15.0		
ВСЕГО	100.0		

Приложение F

Эталонный контракт

Перформанс контракт для сервиса по энергоэффективности

ЭТОТ КОНТРАКТ, заключенный в ____ день _____ месяца _____ года между Университетом Гавайи, ниже называемым “ Университет”, действующим через своего Директора Офиса Обеспечения, Собственности и Менеджмента Риском и _____, корпорацией, имеющей свой основной офис по адресу _____, ниже называемой «Подрядчик»

СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ, ЧТО:

ТОГДА КАК, Университет владеет или арендует Предприятие;

ТОГДА КАК, Подрядчик обеспечивает определенный сервис и оборудование для снижения потребления энергии в зданиях;

ТОГДА КАК, Подрядчик представил письменное предложение в ответ на запрос Университета и был выбран Университетом как наиболее квалифицированный Предлагающий для работы здесь описанной;

ПОЭТОМУ СЕЙЧАС, принимая во внимание взаимные обязательства на дальнейшее, стороны соглашаются на нижеследующее:

1. Определение

Ключевые термины, используемые в рамках этого контракта определены следующим образом:

Энергетическая база для сравнения (Energy Baseline) – энергетическая база для сравнения это расчет или измерение каждого типа энергии, потребленного на существующих предприятиях, перед установкой мероприятий по энергоэффективности. Для целей этого контракта, спрос на электроэнергию, измеренный в киловаттах (кВт) рассматривается как тип энергии.

Мероприятие по энергоэффективности (Energy Efficiency Measure (EEM)) – EEM является установкой нового оборудования, модификацией или изменением существующего Университетского оборудования / предприятий или пересмотренными процедурами эксплуатации и обслуживания для снижения затрат за энергию за счет улучшенной эффективности использования.

Сбережения энергии (Energy Savings) – сбережения энергии это снижение потребления энергии или спроса на электроэнергию за счет мероприятий по энергоэффективности Подрядчика. Сбережения энергии должны определяться при сравнении энергетической базы для сравнения с энергией, потребленной (или запрашиваемой) после того, как Подрядчик внедрил мероприятия по энергоэффективности.

Существенная Дата Завершения (Substantial Completion Date) – дата, по которой Подрядчик гарантирует письменным уведомлением, что EEM существенно завершено и что оно производит сбережения, равные или большие чем Гарантированные Сбережения (Guaranteed Savings).

Стоимость Завершения (Termination Value) – сумма, которую Университет должен выплатить Подрядчику после того, как исполнится 1-я годовщина Существенной Даты Завершения, чтобы разорвать это соглашение к взаимной выгоде. Эта сумма должна представлять полную цену, указанную в Статье 5.2b, за вычетом любых платежей, осуществленных ранее.

2. Контрактные документы

2.1. Включаемые документы. Понятно и согласовано, что следующие документы и любые поправки и приложения к ним охватывают этот контракт и являются его неотъемлемой частью, являясь приложениями к нему: (1) Общие термины и условия для товаров услуг, датируемые _____ (являясь Приложением 1-A); (2) Общие требования и соглашения (датируемые _____) (являясь Приложением 1-B); (3) Запрос предложений № _____, включая предложение, Общее Обеспечение и спецификации, включенные туда; и (4) Отчет по энергетическому обследованию, исполненному Подрядчиком и Университетом (являясь Приложением 2).

2.2. Полное соглашение. Этот контракт является полным соглашением между сторонами, и не допускает никаких исключений, изменений или дополнений каким-бы то ни было образом, исключая письменные и одобренные обеими сторонами.

3. Сервис Подрядчика

3.1. Энергетическое обследование

а. Подрядчик должен выполнить подробное энергетическое обследование предприятия за свои собственные средства. Энергетическое обследование должно оценить все возможные сбережения энергии, менеджмент нагрузкой и режимы возобновляемых ресурсов энергии с выгодами, превышающими затраты на срок действия контракта. Энергетическое обследование также должно обследовать сле-

дующие режимы, относящиеся к Университету _____ . Обследование должно документировать существующие условия, включая физические условия здания, часы использования или занятости, площадь кондиционирования, инвентарь потребляющего энергию оборудования или систем; и рабочих условий или нагрузок потребляющего энергию оборудования. Отчет об энергетическом обследовании должен документировать энергетическую базу для сравнения и предлагаемые методы для измерения и верификации сбережений энергии. Подрядчик должен представить письменный отчет о своих находках, включая всю информацию, перечисленную в Приложении 2.

b. В пределах девяноста (90) дней эффективной даты этого контракта, Подрядчик должен предоставить отчет об обследовании Университету для анализа и принятия его перед установкой любого ЕЕМ. Принятие Университетом отчета по энергетическому обследованию устанавливает взаимное соглашение с Подрядчиком по установке оборудования, энергетической юазе для сравнения и других терминах контракта. Конечная версия отчета по энергетическому обследованию будет присоединена как Приложение 2 после анализа, принятия и одобрения Университетом или чиновником по контракту.

3.2. Проектирование и изготовление оборудования

a. В пределах тридцати (30) дней после принятия Университетом отчета по энергетическому обследованию, Подрядчик должен начать проектирование и получение ЕЕМ. Подрядчик должен подготовить и предоставить планы по установке ЕЕМ Университету для обзора и одобрения перед началом установки ЕЕМ. Планы установки должны быть сертифицированы инженером, зарегистрированным в штате Гавайи на совместимость с применимыми сводами строительных законов. Такая сертификация также должна быть проделана за счет Подрядчика.

b. Подрядчик должен отвечать за управление качеством во время установки ЕЕМ. Подрядчик должен инспектировать и тестировать все работы, исполняемые для достижения совместимости с требованиями контракта. Подрядчик должен вести записи по инспекциям и тестированию, включая любые, проводимые энергокомпанией и другими регулирующими агентствами.

c. Подрядчик должен завершить установку ЕЕМ по дате, определенной в отчете по энергетическому обследованию Подрядчика

3.3. Уведомление о завершении

Подрядчик должен уведомить Университет письменно, когда ЕЕМ установлены и существенно завершены посылкой Уведомления о Существенном Завершении и письменным запросом провести инспекцию. Запрос должен оценивать общие затраты внедрения (включая приказы об изменении объема работ), размещение, описание ЕЕМ, планируемое тестирование ЕЕМ для верификации исполнения и рекомендуемые даты для инспекций. Где возможно, представители и Университета и Подрядчика должны одновременно инспектировать ЕЕМ для облегчения взаимного соглашения по удовлетворительному исполнению контракта. Университет должен обеспечить письменное подтверждение Подрядчику о составлении расписания по дням и часам для инспекции Университетом в пределах десяти (10) дней после принятия запроса на инспекцию. Вслед за удовлетворительной инспекцией Университет составляет Сертификат о Существенном Завершении.

3.4. Обслуживание и ремонт ЕЕМ

Подрядчик, за свои деньги, должен отвечать за обслуживание и ремонт установленных ЕЕМ, пока не будет явно выражена ответственность Университета в Отчете по энергетическому обследованию и не будет подтверждена Университетом. Обслуживание включает всю работу и затраты, связанные с периодическими инспекциями, тестами, калибровкой и регулировкой, требуемыми для поддержания и/или восстановления эксплуатационного состояния энергетической системы до уровня, указанного проектом и требованиям исполнения по контракту. Ремонт включает весь труд, материал и оборудование, требуемые для замены, перестройки или восстановления до уровня исполнения систем проекта и оборудования, работа которых сбоят или неверна.

3.5. Руководства по эксплуатации и обслуживанию и обучение

a. Подрядчик должен составить руководства по эксплуатации и обслуживанию и рекомендовать списки запасных частей, необходимых для эксплуатации и обслуживания установленных им ЕЕМ и модифицирования оборудования Университета.

b. В течении тридцати (30) дней после завершения установки, Подрядчик должен обучить персонал Университета как требуется эксплуатировать, обслуживать и ремонтировать оборудование и системы ЕЕМ в случае неисправностей.

c. Подрядчик должен обучить персонал Университета или уполномоченных лиц эксплуатировать, обслуживать и ремонтировать оборудование ЕЕМ в течение девяноста (90) дней после конца срока контракта.

3.6 Оплата за сервис поддержки

Подрядчик должен оплатить за сервис поддержки DBEDT чтобы покрыть административные расходы за сервис поддержки для перфоманс контрактинга. Подрядчик должен оплатить за разработку проекта 2% затрат на строительные работы в пределах тридцати (30) дней после Даты Существенного Завершения. Подрядчик должен заплатить за мониторинг эксплуатации полтора (1.5%) процента теку-

щих ежегодных сбережений энергии в пределах тридцати (30) дней после первой и второй годовщины Даты Существенного Завершения.

4. Ответственность Университета

4.1. Пересмотры и одобрения

Университет должен пересмотреть и вернуть Подрядчику пересланные материалы (например, отчет по энергетическому обследованию, планы установки ЕЕМ) в пределах 30 дней после принятия их Университетом, пока отличающийся срок не будет указан повсюду в контракте. Если материалы будут одобрены, Университет ответит письменно. Если материалы не будут одобрены, Университет укажет в письменном уведомлении, перечисляя в нем указания на пункты, требующие корректировки Подрядчиком.

4.2. Размещение и оценка оборудования

а. Университет должен предоставить взаимно удовлетворительное свободное от платы пространство для размещения Оборудования Подрядчика.

б. Университет должен предоставить Подрядчику доступ на территорию предприятия столько раз, сколько запрашивается Подрядчиком и приемлемо для Университета, поскольку это требуется Подрядчику для исполнения его обязательств по контракту. Университет не должен без причин мешать Подрядчику посещать предприятие.

4.3. Эксплуатация и обслуживание оборудования

Университет должен обеспечить все необходимые эксплуатацию, обслуживание и ремонт на оборудовании Университета, установленном до контракта если Подрядчику будут нужны особые условия и он обучает персонал университета как требуется Общим Обеспечением 8.3 и 11.

5. Компенсация

5.1. Плата за энергетическое обследование

Если Университет не имеет желания продолжать после принятия отчета об энергетическом обследовании или если Университет и Подрядчик не могут договориться о содержании или порядке внедрения энергетического обследования в течении девяноста (90) дней после рассмотрения отчета об энергетическом обследовании, тогда этот контракт считается разорванным и Университет выплачивает Подрядчику сумму в _____ (\$ _____) в качестве компенсации за подготовку отчета об энергетическом обследовании, за исключением:

а. Отчет об энергетическом обследовании Подрядчика не совпадает с терминами Запроса Предложений в любом материальном отношении или

б. Общие сбережения энергии согласно отчету меньше семидесяти пяти процентов (75%) от общих сбережений энергии, предложенных Подрядчиком в предложении, или

с. Чистые финансовые выгоды, указанные в Отчете меньше семидесяти пяти процентов (75%) от чистых финансовых выгод, предложенных Подрядчиком в предложении.

В этих случаях Университет не имеет обязательств компенсировать затраты Подрядчика в подготовке отчета и может использовать любую информацию, имеющуюся в отчете себе во благо без всяких обязательств перед Подрядчиком.

5.2 Платежи

а. Платеж Подрядчику должен начаться в первом календарном месяце после Даты Существенного Завершения

б. Университет должен выплачивать Подрядчику так, как определено в Расписании Платежей в Отчете по Энергетическому Обследованию. Такие платежи продолжаются на период, не превышающий пятнадцать (15) лет от даты начала, отмеченной в Уведомлении о Начале.

с. Если Подрядчик не в состоянии достичь Гарантированных ежегодных сбережений в кВтч и затратах, указанных в Отчете по Энергетическому Обследованию, тогда Университет может, по своему выбору: (1) вернуть дефицит вычитаниями из будущих накладных Подрядчика и/или (2) требовать оплаты дефицита полностью или частично, от Подрядчика. Такие платежи должны быть выплачены Университету в течение сорока пяти (45) дней после получения требования.

6. Срок и окончание

6.1. Предмет соглашения для принятия

Продолжение этого контракта основано на порядке присвоения из фондов, предназначенных для выполнения требований контракта лицом, которому присвоены полномочия. Если это лицо не в состоянии выделить достаточное количество средств, чтобы предусмотреть продолжение контракта, контракт должен завершиться на последний день бюджетного года, на который распределения были сделаны.

6.2 Окончание для выгоды

В любое время по истечении первой годовщины Существенного Завершения, Университет может выбрать завершение контракта отсылая уведомление и выплачивая Стоимость Окончания в течение девяноста (90) дней.

6.3. Срок контракта

Этот контракт должен быть в полной силе и эффекте с даты Уведомления о Начале Строительных Работ в течении _____ (____) если только не завершается согласно статье 5.1. (Плата на энер-

гетическое обследование), Статье 5.2b (Платежи), Статье 6.1a. (Предмет соглашения для принятия), Статье 6.2a (Окончание для выгоды) или из-за неисполнения обязательств.

СВИДЕТЕЛЬСТВУЯ ВЫШЕУКАЗАННОЕ, стороны исполняют настоящий Контракт со дня и года выше указанных

Университет Гавайи _____ (подпись) _____ (должность)	Подрядчик _____ (подпись) _____ (должность)
--	---

ШТАТ _____
 ОКРУГ _____

В ___ день _____ месяца _____ года, перед своим появлением у меня _____ и _____ лично мне персонально известные, присягнув мне должным образом, заявили, что _____ что он (она, они) являются _____ и _____ именуемый Подрядчик и что он (она, они) автризуют свою подпись как Подрядчика и что он (она, они) действительно исполняют обязанности Подрядчика.

Общественный нотариус, штат _____

 (печать нотариуса)

Мои комиссионные составляют _____

=====

Приложение 1

Содержание	№ страницы
Общее обеспечение	
1. Собственность оборудования, установленного Подрядчиком	F-12
2. Защита интереса владельца имущества	F-12
3. Выдача субподрядов	F-13
4. Ответственность за установленное Подрядчиком оборудование	F-13
5. Размещение оборудования и доступ к нему	F-13
6. Установка ЕЕМ	F-14
7. Эксплуатация ЕЕМ	F-17
8. Обслуживание ЕЕМ	F-17
9. Повреждение или сбой в работе оборудования	F-18
10. Время отклика для обслуживания и ремонта Подрядчиком	F-19
11. Обучение ЕЕМ	F-19
12. Грунты	F-20
13. Проекты Университета	F-20
14. Скидки электроэнергокомпании	F-20
15. Исключения	F-20
16. Стандарты сервиса и комфорта	F-20
17. Материальные изменения и модификации базы для сравнения	F-21
18. Страхование	F-21
19. Разрешения и лицензии	F-23
20. Форс – мажорные обстоятельства	F-24
21. События неисполнения обязательств	F-24
22. Юридические меры против неисполнения обязательств	F-25
23. Представления и гарантии	F-25
24. Выбор Закона	F-26
25. Исполняемые законы	F-26
26. Примечания	F-26
27. Нет отказам	F-27
28. Налоговый расчет	F-27
29. Дополнительное соглашение	F-27
30. Компенсация	F-27
31. Минимальные требования к заработной плате	F-29

32. Использование малого бизнеса и бизнес концепции малообеспеченных	F-31
33. Использование бизнеса, ведомого женщиной	F-32
34. Равные возможности	F-32
35. Утвердительные действия для ограниченных в правах и ветеранов Вьетнама	F-32
36. Утвердительные действия для умственно и физически отсталых рабочих	F-33
37. Диспуты	F-33
38. Сервис процесса	F-33
Перечень таблиц	
Таблица 6.1. Краткий перечень мероприятий по энергоэффективности	F-39
Таблица 6.2-х. Краткая таблица для перечня ЕЕМ	F-40
Таблица 11-1. Сервис по обслуживанию	F-41
Таблица 12-1. Формула цены	F-42
Таблица 12-2. Расчет НЕ ПРЕВЫШАЮЩИХ проектных затрат	F-43
Таблица 12-3. Расчет сбережений затрат	F-44
Таблица 12-4. Расписание платежей и стоимости окончания	F-45

Приложение 1 Общее обеспечение

1. Собственность оборудования, установленного подрядчиком.

1.1. Все оборудование, установленное Подрядчиком, является его собственностью и будет оставаться его собственностью на срок действия контракта.

1.2 По истечении срока контракта, все права, права собственности и имущественное право на все улучшения и оборудование, созданное или установленное согласно препосылок и дополнений, должны перейти к Университету без всяких залогов и долгов, созданных или вызванных Подрядчиком. Подрядчик обязан предоставить оборудование Университету в хорошем состоянии.

1.3. Если контракт прерывается ради выгоды или за неисполнение обязательств, все права, права собственности и имущественное право на все улучшения и оборудование ЕЕМ, созданное или установленное согласно препосылок и дополнений, должны перейти к Университету. Для тех ЕЕМ, право собственности на которые перешли к Университету, Подрядчик должен получить компенсацию в соответствии с Общим Обеспечением 22 в случае неисполнения обязательств или статьи 6.2 в случае прерывания по выгоде Университетом.

2. Защита интереса владельца имущества

2.1. Университет понимает, что финансирование проекта, связанное с исполнением контракта Подрядчиком, может быть осуществлено с использованием финансирования третьей стороны и как таковое, возможно, обеспечивается залоговым правом в этом контракте и оборудовании Подрядчика или его предприятия, упомянутых здесь. Для защиты интереса владельца имущества, Подрядчик может требовать назначения для него кредиторов, некоторые или все из которых имеют права согласно этому контракту.

2.2. Университет должен рассматривать:

2.2.1. Запросы для назначения денег точно или равноценно согласно контракту, обеспечивая соответствие Разделу 40-58, HRS

2.2.2 Запросы кредиторам или залогодержателям на копии периода исправления или показа случая по уведомлению Подрядчика

2.2.3 Запросы кредиторам или залогодержателям для расширения времени отклика на период исправления или показ случая по уведомлению.

2.2.4 Предлагаемое поглощение исполнения контракта в случае неисполнения обязательств Подрядчика по исполнению. Одобряется запрос на поглощение контракта с теми же сроками и условиями, если предполагаемая заменяющая сторона одобрена Университетом.

3. Субподряд

Подрядчик не имеет никаких прав ни в какое время заключать субконтракт, передавать права, переводить или назначать свои обязательства или сервис, исполняемый по контракту полностью или частично, без предварительно полученного письменного согласия чиновника по контракту.

4. Ответственность за оборудование, установленное Подрядчиком.

Подрядчик должен во все времена в течение срока контракта иметь все обязанности собственника на предоставленные Подрядчиком системы и оборудование. Подрядчик может модифицировать, заменять или изменять системы и оборудование в течение срока контракта от первоначально одобренных. Тем не менее, любые предлагаемые модификации, замены или изменения должны требовать уведомления и координации с одобрением Чиновника по контракту. Любые такие модификации, замены или изменения систем или оборудования должны быть исполнены без затрат со стороны Университета и не должны мешать работе Университета.

5. Размещение оборудования и доступ к нему.

5.1. Университет должен обеспечить взаимно удовлетворительное, свободное от оплаты пространство для установки и эксплуатации установленного Подрядчиком оборудования и защитить такое оборудование так же тщательно, как Университет защищает свою собственность.

5.2. Университет обязан обеспечить доступ к помещениям Подрядчику и его субподрядчикам в обычные рабочие часы или такие другие часы, которые могут потребоваться Подрядчику и приемлемы для Университета для установки, регулировки, инспекции, обслуживания и ремонта оборудования. Оценки Подрядчиком корректировок во избежании аварий никак не могут быть ограничены Университетом. Университет обязан поддерживать определенную площадь вокруг оборудования относительно чистой и никак не ограничивать или мешать возможности Подрядчика исполнять сервис.

6. Установка ЕЕМ

6.1. *Планы установки ЕЕМ.* – Подрядчик должен подготовить и представить планы и спецификации установки («планы установки») на предприятии для просмотра и одобрения перед началом установки ЕЕМ. План установки должен включать описательную литературу изготовителя, включающую исполнение и данные характеристик, каталожные данные и чертежи, показывающие взаимодействие между оборудованием ЕЕМ и существующим оборудованием, а также размещение оборудования ЕЕМ на планах этажей зданий. Планы установки должны быть сертифицированы инженером, зарегистрированным в штате Гавайи на проверку совместимости с существующими законами по строительству. Такая сертификация должна быть проведена Подрядчиком за свой счет.

6.2. *Уведомление о начале.* От DBEDT должно быть доставлено письменное уведомление, что Подрядчику сообщена дата для начала установок ЕЕМ.

6.3. *Расписание работ и существующей эксплуатации.* Подрядчик должен связаться с Университетом в течении десяти (10) после получения от Университета Уведомления о Начале и представить ему расписание работ и предполагаемую последовательность работ для одобрения. Все Работы должны быть утверждены Университетом по крайней мере за четырнадцать (14) дней до их начала. Во время контракта, существующие здания и земли заняты Университетом. Подрядчик должен выполнять работу с должной тщательностью, чтобы избежать ущерба существующих конструкций и установок. Подрядчик должен обеспечить все необходимое обеспечение для сведения вмешательства до минимума как в расписании работ, так и в хранении материалов и должен ограничить свои действия, материалы и оборудование в непосредственной близости от новой работы. Подрядчик должен заранее спланировать или составить расписание с Университетом для всех разрушительных, шумопроизводящих действий пока они не станут крайне незначительной помехой для любых действий Университета. Работа должна быть скоординирована и спланирована таким образом, который вообще или крайне незначительно влиять на работу предприятий Университета в общем.

6.4. *Материалы и рабочее мастерство.* – Если иное не востребовано особо в планах установки, все оборудование, материалы и товары, используемые в работе, требуемой этим контрактом должны быть новыми и иметь знак качества. Все работы, которые должны быть выполнены, также должны иметь наивысшее качество и исполняться с наивысшим рабочим мастерством. Университет может требовать от Подрядчика уволить таких наемных работников, которых Университет сочтет некомпетентными, несубординированными, небрежными или иначе нежелательными.

6.5. *Надзор.* – Подрядчик должен предоставить компетентного суперинтенданта (надзирающего), подходящего для Университета, на место производства работ на все время произведения работ с правом вмешиваться в пользу Подрядчика. Подрядчик также должен нанять соответствующий персонал для координации и ускорения работ надлежащим образом и во все время работ вести компетентный надзор за работой, следя за тем, чтобы его субподрядчики были совместимы с требованиями контракта.

6.6. Инспекция работ

6.6.1 Инспектор, назначенный Университетом, должен вести ежедневное наблюдение за работой на месте ее производства. Подрядчик должен направлять все запросы, технические или административные, к вышеупомянутому инспектору во время строительных работ.

6.6.2 Все материалы и рабочее мастерство должны быть предметом инспекций в любое и во все время в течение периода установки. Университет имеет право браковать негодный материал и рабочее мастерство. Отбракованный материал должен быть немедленно изъят с места проведения работ и удовлетворительно заменен. Небрежная работа должна быть откорректирована.

6.7. *Удаление мусора и уборка.* – Подрядчик должен, как предписано в ходе выполнения работ, убирать и смывать образовавшуюся грязь и мусор и стараться навести чистоту. Перед тем, как работа будет полностью завершена, все инструменты и неиспользуемые материалы должны быть удалены и здание и окружающее пространство должно быть оставлено в чистоте.

6.8. *Защита персон и собственности.* – Подрядчик должен обеспечить адекватные, ясно помеченные и/или освещенные барьеры или знаки предупреждения на всех местах, где это возможно для защиты как работающих, так и студентов.

6.9. *Защита собственности и зданий.* – Подрядчик должен принять все необходимые предварительные меры по мере хода работ для защиты зданий так же как и прилегающих окрестностей, доро-

жек, деревьев, ландшафта и так далее от повреждения и ущерба и должен немедленно исправить нанесенные повреждения к удовлетворению Университета, за свой счет.

6.10. Управление качеством. – Подрядчик должен отвечать за управление качеством во время установки ЕЕМ. Подрядчик должен инспектировать и тестировать всю работу, исполненную во время установки ЕЕМ для подтверждения ее соответствия с требованиями исполнения контракта. Подрядчик должен тщательно вести записи инспекций и тестирований, включая инспекции и тесты, проводимые энергокомпанией или другими регуляторными агентствами.

6.11 Энергокомпании

6.11.1 Вода и электроэнергия. – Подрядчику позволяется пользоваться водой и электроэнергией для строительных целей без оплаты.

6.11.2 Прерывание электрического сервиса. – Подрядчик должен составить расписание прерываний электрического сервиса так, чтобы минимизировать такие прерывания для работы Университета. Прерывания должны выполняться только после обеда по субботам, по воскресеньям и каникулам. Подрядчик должен уведомить Университет письменно по крайней мере за пятнадцать (15) дней перед любым предложенным прерыванием и получить одобрение Университета на прерывание. Длительность прерываний электрического сервиса не должна превышать двенадцать (12) часов.

6.11.3. Санитарные предприятия – Если санитарные предприятия Университета закрыты от рабочей области контракта, Подрядчику предписывается всемерно поддерживать эту изоляцию. Если таких условий нет, то Подрядчик должен рассматривать санитарные предприятия как рабочее место и поддерживать такую же чистоту как и на месте работы в течение всего контракта. Санитарные же предприятия должны соответствовать требованиям Министерства Здравоохранения Штата.

6.12 Изменяющиеся или необычные состояния. – Если неожиданное состояние имеет место на месте работ, Подрядчик обязан немедленно, не нарушая этого состояния, уведомить Университет, в письменной форме, о лежащем под поверхностью, латентном или неизвестном физическом состоянии неизвестной природы на месте производства работ, материально отличающемся от тех, которые были распознаны как соответствующие характеру контракта, Университет, в ответ, должен немедленно исследовать это состояние и если он обнаружит, что такое состояние действительно отличается материально и вызывает увеличение или уменьшение затрат Подрядчика или времени, требуемого для исполнения контракта, Университет может, по своему усмотрению, без обращения к формальному консультированию, как указано в Разделе 103D-102, Hawaii Revised Statutes (Act 178), утвердить Модификацию и изменить содержание существующего контракта с Подрядчиком, включая такую справедливую регулировку, какая была бы удовлетворительна для обеих сторон. Или Университет может, альтернативно вести переговоры с другими Подрядчиками, требуемую для измененных или необычных условий.

6.13 ЕЕМ документация. – После завершения установки и принятия Университетом установленных ЕЕМ, Подрядчик должен передать чертежи и руководства по эксплуатации и обслуживанию, включая перечни необходимых запасных частей, чиновнику по контракту или его назначенным представителям.

6.14 Гарантии производителя. – Подрядчик должен прилагать максимальные усилия для получения гарантий всех производителей или иной третьей стороны по отношению к установленному Подрядчиком оборудованию и гарантируя, что все выгоды из-за таких гарантий будут получены Университетом после того, как Университет станет владельцем оборудования.

7. Эксплуатация ЕЕМ

Если для оборудования, установленного Подрядчиком, требуется работа, аналогичная существующей на оборудовании, установленном Университетом, и нет вредного влияния на ресурсы Университета, Подрядчик может запросить от Университета в описании ЕЕМ выполнения работ на оборудовании, установленном Подрядчиком. Университет сохраняет за собой право отказа от работы с установленными ЕЕМ.

8. Обслуживание ЕЕМ

8.1. Работа по обслуживанию включает периодические инспекции оборудования, тестирование и калибровки, решение задач превентивного обслуживания и корректирующие действия, требуемые для восстановления и поддержания операционного состояния энергосистемы для соблюдения всех требований этого контракта по исполнению сбережения энергии и эффективности предприятия.

8.2. Исключая вышеупомянутое, Подрядчик отвечает за обслуживание всех установленных ЕЕМ. Установленные ЕЕМ должны включать все оборудование, установленное подрядчиком и тех частей оборудования Университета, которые модифицированы или заменены для достижения предлагаемого исполнения ЕЕМ.

8.2.1 Если работа по обслуживанию аналогична требованиям к существующей работе по обслуживанию (например, замена светильников) и не влияет на ресурсы Университета, Подрядчик может запросить Университет исполнять работу по обслуживанию установленного Подрядчиком оборудования. Если Университет принимает ответственность за обслуживание ЕЕМ, он сохраняет за собой право вести работы по обслуживанию согласно своему собственному расписанию.

8.2.2. Подрядчик может предложить принять на себя ответственность по обслуживанию установленного Университетом оборудования для достижения предлагаемого исполнения ЕЕМ. Любые работы по обслуживанию Подрядчика на установленном Университетом оборудовании будут проводиться за счет Подрядчика. Если Подрядчик должен провести ремонт так же как обслуживание оборудования, установленном Университетом, как часть утвержденного ЕЕМ, то это ЕЕМ должно включать ответственность за ремонт.

8.3 Если исполнение ЕЕМ Подрядчиком зависит от определенных предприятий, принадлежащих Университету, систем или оборудования, Подрядчик может указывать на определенные требования к практикам обслуживания Университета в Отчете по Энергетическому Обследованию. Такие практики обслуживания должны выполняться Университетом и так как они описаны в Отчете по Энергетическому Обследованию, приложенному как Приложение 2 и Подрядчик должен обеспечить любое обучение, требуемое для позволения персоналу Университета исполнять практики по обслуживанию к удовлетворению Подрядчика. Подрядчик должен обеспечить любое такое обучение за свой счет.

8.4 Университет не имеет права отключать, перемещать или как-то еще изменять состояние оборудования, установленного Подрядчиком, без договоренности с Подрядчиком, если только такая акция не находится в соответствии с процедурами обслуживания, предусмотренными Подрядчиком, или если она необходима во избежании несчастного случая и угрозы жизни или повреждения собственности или предотвращения нарушения комфорта обитателей предприятия.

9. Повреждение или сбой оборудования

9.1 Когда установленное Подрядчиком оборудование сбоит или повреждено или разрушено, Подрядчик отвечает за ремонт. Университет будет ремонтировать оборудование, установленное Подрядчиком, или компенсировать затраты на него Подрядчика, если сбой будет результатом пренебрежения или неверной работы персонала Университета.

9.2. Когда принадлежащее Университету оборудование сбоит или повреждено или разрушено, Университет отвечает за ремонт в пределах определенного временного периода. Подрядчик должен обеспечивать ремонт без издержек со стороны Университета, если повреждение или сбой принадлежащего Университету оборудования является следствием действий со стороны Подрядчика, включая, но не ограничиваясь использованием любых материалов, оборудования или работ, которые неверны, ошибочны или не в соответствии с сроками контракта. Подрядчик должен произвести ремонт в определенный период времени или ремонт будет производить Университет, но за счет Подрядчика. Если Подрядчик выбирает проведение ремонта принадлежащего Университету оборудования как часть ЕЕМ, ЕЕМ должно включать перечень ремонтов, которые возложены на Подрядчика.

10. Время отклика для обслуживания и ремонта Подрядчика.

10.1. Подрядчик должен установить место контакта (с ответственным лицом и телефоном) с Университетом для ускорения отклика на сбой оборудования Подрядчика. Первое сообщение о необходимости ремонта должно быть сделано в течение часа (60 минут). Если требуется посещение места работ для ремонта оборудования, персонал по ремонту должен явиться на место проведения ремонта в течение 24 часов после первого телефонного звонка в случае сбоя или в пределах 5 часов после сообщения об аварии. Хотя обычный доступ Подрядчика предоставляется с 8.00 утра до 4.00 после полудня, Подрядчик будет иметь доступ в течении 24 часов в сутки во время ремонтов.

10.2 В случае, если Подрядчик опоздает с откликом так, как требуется выше, Университет может исполнить ремонт на оборудовании Подрядчика. Подрядчик должен подтвердить невиновность Университета в таких случаях, когда Подрядчик терпит неудачу в исправлении неисправностей.

11. Обучение для ЕЕМ

11.1 За 30 дней перед окончанием установки, Подрядчик должен обучить персонал Университета как требуется эксплуатировать, обслуживать и ремонтировать ЕЕМ оборудование и системы в случае появления сбоев.

11.2. Подрядчик должен обучить персонал Университета эксплуатировать, обслуживать и ремонтировать ЕЕМ оборудование за 90 дней до окончания срока контракта или в пределах 90 дней после уведомления Университету в случае преждевременного завершения.

11.3. Программа обучения, указанная в 11.1 и 11.2 должна обеспечить инструкции по эксплуатации, отладке, обслуживанию и ремонту ЕЕМ. Обучение включает как лекционные, так и практические занятия. Материалы курсов должны включать планы эксплуатации и обслуживания, составленные Подрядчиком и руководства, составленные производителем. Программа должна проводиться на предприятиях, где размещены ЕЕМ.

12. Земли

Остановка транспорта в парках, аллеях и других ландшафтных областях строго запрещается без предшествующего одобрения. Где для парковки имеются разрешения, Подрядчики должны нести строгую ответственность за любые повреждения и должны вернуть эти области к их первоначальному состоянию, как определяется Университетом.

13. Проекты Университета

Не имеется никаких ограничений для проектов Университета любого вида, включая те, которые могут включать энергосберегающее оборудование, замену существующего энергопотребляющего оборуду-

дования или добавление нового энергопотребляющего оборудования, и все это с целью обеспечения нужд предприятия.

14. Скидки энергокомпаний

Внедрение ЕЕМ может привести в Университете к скидкам от обслуживающей энергокомпании. Подрядчик должен отвечать за подготовку любого и всех документов, касающихся скидок. Подрядчик должен предоставить обоснование для скидок и документацию чиновнику по контракту для передачи Университетом энергокомпании. Скидки энергокомпаний могут быть в полных затратах на проект.

15. Исключения

16. Стандарты сервиса и комфорта

Следующие требования исполнения на предприятии должны быть поддержаны в течении всего срока контракта.

16.1 В кондиционируемых пространствах, температуры помещения должны быть между 70°F и 76°F сухого шарика и 30-70% относительной влажности во время занятости помещений.

16.2 В незанятое время система охлаждения может быть отключена. Однако, должна быть разработана система, которая перед тем, как высокая температура или высокая влажность, которые могут повредить оборудование, удержится какое-то время, система охлаждения включится снова и будет требовать систему управления влажностью или температурой. В любом случае, температура должна быть в диапазоне 70°F --76°F перед началом нового периода занятости.

16.3. Поток внешнего воздуха не может быть снижен ниже количеств, определенных стандартом ASHRAE 62-89, "Ventilation for Acceptable Indoor Air Quality." (вентиляция для приемлемого качества внутреннего воздуха)

16.4 Минимальные уровни освещения должны быть в соответствии с применимыми стандартами IES повсеместно (как и во время установки ЕЕМ). Если уровни света согласно таким стандартам IES ниже более чем на 20% от существующих уровней, Подрядчик должен отметить это в отчете по энергетическому обследованию для просмотра и одобрения Университетом.

17. Материальные изменения и модификации базы для сравнения

17.1 Энергетическая база для сравнения может изменяться, если предприятие претерпевает изменения в часах работы, занятости, оборудовании, потребляющем энергию, или структуре. Любые изменения в часах работы, занятости, оборудовании, потребляющем энергию, или структуре, которая может ожидаться, изменяет потребление энергии предприятия более чем на десять (10%) процентов общих сбережений энергии, предлагаемых Подрядчиком, рассматривающим это как материальное изменение.

17.2 Университет должен уведомить Подрядчика о любом изменении в оборудовании предприятия или эксплуатационных условиях, которые могут привести к появлению материальных изменений в течение тридцати (30) дней с поры, как Университету станет известно об этом изменении. Если уведомление своевременно не сделано, модификации согласно статье 17.3 будут в силе, пока не наступит время изменения.

17.3 В случае материального изменения энергетическая база для сравнения должна быть изменена с взаимного согласия Университета и Подрядчика. Каждая сторона должна оплачивать собственные затраты в этой модификации.

18. Страхование

18.1 Подрядчик должен поддерживать страховку, приемлемую в Университете Гавайи в полную силу и действующую в течение срока всего контракта. Политика или политики страховки, поддерживаемой Подрядчиком, должны обеспечить Комбинированный Единый Предельный Охват (Combined Single Limit Coverage) (телесное повреждение и повреждение собственности) в сумме \$1,000,000 на случай.

18.1.1 Страхование должно войти в силу в первый день наступления срока этого контракта.

18.1.2 Когда страховая политика требуется для этого контракта, должны быть введены 3 статьи:

а. "Эта страховка не должна быть отменена, ограничена в возможности охвата или не возобновлена, по истечении тридцати (30) дней после письменного уведомления, данного DBEDT Университета Гавайи"

б. "Согласовано, что любое страхование, применяемое Университетом Гавайи, станет избыточным и не вносит вклада в страховку, обеспеченную этой политикой"

с. "Университет Гавайи добавляет страхование так, как оно положено для действия отношений, выполняющихся для Университета Гавайи"

18.2 Подрядчик согласен депонировать в Университете Гавайи, на или перед датой вступления в силу настоящего контракта, страховые депозиты (свидетельства), необходимые для удовлетворения Университета, который уступает страховые условия такого контракта и, чтобы не прервать действия такого страхования и свидетельства в течение полного срока выполнения контракта.

18.3. Университет Гавайи должен сохранить право в любое время для пересмотра охвата, форма, и суммы страхования требуемого здесь. Если, по мнению Университета, обеспечения страховки в этом контракте не дают адекватную защиту для Университета, Университет может требовать от Подрядчика получения достаточного страхования по охвату, форме и сумме, чтобы обеспечить адекватную защиту. Требования университета должны быть разумны, но должны быть разработаны для дости-

жения защиты от и против вида и протяженности рисков, которые имеются во время изменения в требуемом страховании.

18.4 Университет Гавайи должен уведомить Подрядчика письменно об изменениях в страховых требованиях, и если Подрядчик не депонирует копии приемлемых страховых полисов с подтверждением Университетом таких изменений в течение шестидесяти (60) дней после получения такого уведомления, настоящий контракт должен быть разорван и Университет получит право на применение всех законодательных средств.

18.5. Обеспечение такого требуемого полиса или полисов страхования должно быть тщательно проанализировано на дословность, чтобы ограничить обязательства Подрядчика в соответствии с настоящим соглашением или с выполнением условий компенсации и требованиями этого контракта. Несмотря на упомянутый полис или полисы страхования, Подрядчик обязан возместить полную компенсацию в случае любого повреждения, травмы или потерь, вызванных небрежностью или пренебрежением связи с этим контрактом.

18.6. Подрядчик должен получить полис страхования риска строителя в сумме, эквивалентной контрактной сумме под именем Университета как потерянного получателя платежей, покрывающих весь труд и материалы, предоставленные Подрядчиком и его субподрядчиками в возмещение потерь в результате огня, бури, света, взрыва и других опасностей, покрытых Расширенным Подтверждением Охвата (Extended Coverage Endorsement), а также вандализма и злого умысла.

18.6.1. Страховой полис должен содержать следующее:

а. "Эта страховка не может быть отменена, ограничена в возможности охвата или не возобновлена, по истечении тридцати (30) дней после письменной записи данной DBEDT Университета Гавайи"

б. "Все права суброгации здесь отказаны кроме прав Университета Гавайи, Штата Гавайи, их чиновников, сотрудников и агентов"

с. Стандартная статья потереполучательства именуется потереполучателем Университет Гавайи.

18.7 Подрядчик согласен депонировать в DBEDT Университета Гавайи на дату или перед тем как настоящий контракт вступает в силу, страховой сертификат как свидетельство того, что такие страховые полжения этого контракта были уступлены с и чтобы удерживать такое страхование в действии и тем самым держать сертификаты на депозите в течение всего времени этого контракта.

18.8 Подрядчик должен поддерживать охват страхования от риска потерь, повреждения или воровства находящегося в собственности подрядчика и установленного оборудования пока право на оборудование не перейдет к Университету после истечения срока контракта.

19. Разрешения и лицензии.

19.1. Подрядчик должен обеспечить все разрешения и лицензии, оплатить все расходы и поборы и дать все уведомления необходимые и достаточные для законного выполнения работ.

19.2. В то время как Университет определяет, кому присудить проект, Подрядчик должен получить действующую в штате Гавайи лицензию подрядчика в соответствии со статьей 444 HRS. Если предлагающий является совместным предприятием, все стороны совместного предприятия должны быть индивидуально лицензированы или совместное предприятие должно быть лицензировано в целом. Если Университет обнаруживает, что предлагающий не имеет действующей лицензии во время присуждения, то его предложение не рассматривается вообще.

20. Форс Мажор

20.1 Термин «Форс мажор» используется здесь как непредсказуемые причины вне разумного управления и без несчастных случаев и небрежностей, объявление форс мажора подразумевает стихийное бедствие (воля Бога), рабочие волнения, внезапные штормы, а также действия законодательных, юридических или регуляторных властей (и агентств), входящие в конфликт с терминами этого контракта.

20.2 Если любая сторона по причине форс мажора не способна исполнять свои обязательства по контракту, тогда сторона, которая страдает от последствий форс мажора на всем его протяжении, отказывается от обязательств платить деньги, оставляя в наличии следующее:

20.2.1. не исполняющая сторона в течение четырнадцати (14) дней после наступления форм мажора, предоставляет другой стороне уведомление, описывающее обстоятельства случившегося

20.2.2 приостанавливается исполнение в размере и по длительности на срок, требуемый форс мажором.

20.2.3. Не исполняющая сторона прилагает свои наибольшие усилия по исправлению своей неспособности исполнять.

20.3. Когда не исполняющая сторона способна продолжать исполнение своих обязательств по контракту, она посылает другой стороне уведомление о возобновлении работ в течение пятнадцати (15) дней после начала работ.

21. События неисполнения обязательств

Каждое из следующих событий или условий рассматривается как неисполнение обязательств Подрядчиком.

21.1. Подрядчик не производит гарантированных сбережений энергии в любой последовательный

двенадцатимесячный период в течении срока контракта и не выплачивает Университету гарантированные платежи как предписано в отчете по энергетическому обследованию.

21.2 Стандарты сервиса и комфорта, предписанные в контракте, не обеспечиваются из-за неудач Подрядчика в правильной разработке, установке, обслуживании, ремонте или регулировке установленного Подрядчиком оборудования или неудачи в обеспечении другого сервиса, как описано в Предложении или Отчете по энергетическому обследованию, и если это необеспечение продолжается в течение тридцати (30) дней после предписания Подрядчику исправить такое положение или если такое положение не может быть исправлено в течение этих тридцати (30) дней из-за отсутствия желания исправить положение Подрядчиком.

21.3. Любая намеренная ложь или вводящее в заблуждение материальное представление или гарантия, даваемая Подрядчиком в связи с предложением, отчетом или контрактом.

21.4. Любой материальный сбой Подрядчика в исполнении по срокам и условиям контракта, включая сбой в исполнении любого соглашения, упоминаемого здесь и продолжение такого сбоя в течение тридцати (30) дней после уведомления Подрядчику из-за отсутствия желания Подрядчика исправить положение.

22. Юридические меры против неисполнения обязательств

После появления неисполнения обязательств Университет может без колебаний:

22.1 Выбрать все юридические меры, доступные по закону или праву справедливости, включая обеспечение действий по возврату средств Университету из-за повреждений и/или специфического исполнения.

22.2 Выбрать свой режим прерывания контракта выплатой 70% (семидесяти процентов) стоимости прерывания Подрядчику, без обязательного уведомления об этом за 90 дней;

22.3 Без обращения к юридическому процессу прервать этот контракт, послав уведомление о разрыве контракта, после чего Подрядчик должен демонтировать поставленное Подрядчиком оборудование и повторно подключить после восстановления первоначальное оборудование Университета, если оно имеется или другое, предоставленное Университетом оборудование, приводя к условиям, которые существовали до начала настоящего контракта, физический и моральный износ исключаются.

23. Представления и гарантии

Каждая сторона представляет и гарантирует другой, что:

23.1. она имеет всю необходимую власть, полномочия, лицензии, разрешения, и привилегии, корпоративные или обычные, для исполнения и предоставления этого контракта и исполнения его обязательств.

23.2 Исполнение и предоставление этого контракта должным образом уполномочено и, в соответствии с, его органическими инструментами, и этот контракт будет должным образом исполнен и предоставлен, снабжен подписями и явится законодательно верным и закрепленным обязательствами.

23.3 Исполнение и предоставление этого контракта не является результатом какого-то нарушения или компенсации неисполнения обязательств согласно любому соглашению, арендному договору.

23.4. Уделяется максимальное внимание тому, что если имеется угроза любому сообщению, декрету, награде, разрешению или заказу, то эта угроза будет материально неблагоприятно воздействовать на способность выполнения в соответствии с настоящим соглашением.

24. Выбор закона

Этот контракт должен интерпретироваться, дословно трактоваться, и предписываться во всех отношениях в соответствии с законами штата Гавайи и любым решением судебной процедуры, рассмотренным и решенным судебным заседанием в Гонолулу, штат Гавайи.

25. Исполняемые законы

Подрядчик во все время должен следить и соблюдать за всеми федеральными, штатовыми и местными законами или указами, правилами и нормативами, которые любым образом влияют на наем рабочей силы, материалы, используемые в работе, и само проведение работ. Подрядчик должен также следовать всем таким указам и декретам юридических органов или трибуналов, имеющих любую юрисдикцию над ходом работ. Любая ссылка на такие законы, указы, правила и нормативы должна включать помимо этого какие-то поправки.

26. Примечания

Все примечания, сделанные любой стороной для другой стороны должны быть в письменной форме или передаваться по электронной почте с зарегистрированного или сертифицированного узла, иметь подтверждение получения и адрес следующим образом:

Для Университета: University of Hawaii
Office of Procurement,
Property and Risk Management
1400 Lower Campus Road, Room 15
Honolulu, Hawaii 96822

Для подрядчика: _____

27. Нет отказам

Никакое из обеспечений этого контракта не должно иметь отказа от любой из сторон, исключая случай, когда отказ обоснован и дается в письменной форме. Нарушение обязательств любой из сторон, в любое время или временами, предписывает любому праву или обязательству, относительно любого предмета, появившегося в связи с настоящим контрактом, не считать отказ в качестве будущего осуществления этого права или обязательной силы этого договора.

28. Налоговый расчет

28.1 В соответствии с разделом 103-53, HRS, конечные платежи согласно условиям контракта не выполняются Университетом, пока Подрядчик не предоставит в Отдел налогового расчета Университета справку, что все должные налоги взимаются или накапливаются до законоустановленного времени их выплаты.

28.2 Для получения такого налогового расчета, Подрядчик, особенно подрядчик не с территории штата, не имеющий в штате Гавайи, идентификационного номера для получения Общей Акцизной Налоговой Лицензии, должен получить на Гавайи Общую Акцизную Налоговую Лицензию и точно заплатить налоги. Подрядчик может применять как постоянную, так и временную такую лицензию.

28.3. Вопросы налоговой лицензии и налогового расчета могут быть разъяснены по телефону (808) 587-1455 или документы могут быть получены по адресу:

*State of Hawaii
Department of Taxation
Taxpayer Services Branch
P.O. Box 259
Honolulu, Hawaii 96809*

29. Дополнительное соглашение

Этот контракт может быть модифицирован дополнительным соглашением, исполняемым Подрядчиком и Чиновником по контракту.

30. Компенсация (возмещение убытков)

30.1 Подрядчик должен защищать, возмещать убытки и обеспечивать безопасность Университету и штату Гавайи, контрактному агентству и его членам, сотрудникам и агентам от и против всех обязательств, потерь, затрат и издержек, в том числе, всех юридических денежных сборов и всех исков, заявлений и запросов и тому подобное, возникающих от небрежных действий или бездействия Подрядчика или сотрудников, чиновников, агентов или субконтракторов Подрядчика по настоящему договору. Обеспечения этого параграфа остаются в полной силе и действии до истечения или раннего прерывания этого соглашения. Тем не менее, Подрядчику должен требовать возмещения убытков, потерь и обеспечения безопасности от штата Гавайи полностью и частично только не в случае небрежных действий или бездействий Подрядчика.

30.2. Подрядчик сохраняет Университет и его должным образом уполномоченных представителей в безопасности от любого требования, заявления, акции или обязательства, являющихся следствием использования любой статьи, процесса или бытового прибора, возникающих от писем, патентов или авторских прав, используемых в связи с этим контрактом. Любые авторские гонорары должны быть выплачены Подрядчику и должны учитываться, чтобы включаться в расчет суммы и цены контракта.

30.2.1 Подрядчик должен защищать, за свой счет, от любого действия, направленного против Университета, и эта защита должна распространяться на протяжении всего контракта, и обязуется выплачивать все затраты за ликвидацию последствий повреждений должным образом.

30.3 Университет должен отвечать за повреждения и вред, нанесенный агентами, чиновниками и сотрудниками университета в ходе исполнения ими своих обязанностей, ответственность за такой вред или повреждение устанавливается в ходе расследования и Университет выплачивает за такой вред и повреждение в соответствии с законом и одобрения законодательного органа штата Гавайи.

31. Минимальные требования к заработной плате

31.1 В соответствии с обеспечением Раздела 104 HRS, следующее должно быть поддержано Подрядчиком, субподрядчиками и другими, ответственными за эту работу.

31.2 Все рабочие и механики, занятые в исполнение этого контракта на месте производства работ, должны получать минимальную зарплату не меньше чем зарплат, определенные Директором по труду и Промышленным ресурсам для соответствующих классов рабочих и механиков любого проекта аналогичного характера в Штате Гавайи. Тарифная сетка должна включать соответствующие тарифы для соответствующих классов рабочих и механиков любых проектов аналогичного характера в штате или определенные Директором по труду и Промышленным ресурсам для целей в соответствии с Разделом 104 HRS. Все тарифы являются предметом изменений.

31.3. Минимальные заработные платы должны периодически увеличиваться по мере исполнения контракта в количествах, равных увеличению преобладающих заработных плат за те виды работ, которые периодически определены Директором по труду и промышленным отношениям. Невзирая на обеспечение первоначального контракта, если директор решает повысить преобладающие заработные платы, нормы оплаты рабочих и механиков на проекте общественных работ, должны быть увеличены соответственно.

31.4 Записи платежной ведомости для всех рабочих и механиков, работающих на месте производства работ должны быть рассмотрены Генподрядчиком и его Субподрядчиками, если они есть, во время хода работ и сохраняться на время в 3 года после рассмотрения. Такие записи должны включать имя и адрес каждого работника, его правильную классификацию, тариф платы, дневное и недельное количество часов, занятых на работе, возможные вычеты и текущую плату. Такие записи должны быть доступны для инспекции Университетом или любым назначенным представителем, которые также имеет право брать интервью у рабочих в рабочие часы на работе.

31.5 Сертифицированная копия всей платежной ведомости должна еженедельно поставляться в Университет. Генподрядчик должен отвечать за поставку сертифицированных копий платежных ведомостей от всех Субподрядчиков. Сертификация должна подтверждать, что платежные ведомости правильны и полны, что тарифы, содержащиеся в них, не меньше, чем применимые тарифы, приведенные в указе по определению тарифов Директора по труду и промышленным отношениям, копии которого присоединены к контракту и что классификация каждого рабочего или механика верна и соответствует характеру его труда.

31.6 Копия тарифов минимальной заработной платы должна быть вывешена Подрядчиком на видном и легко доступном месте производства работ и копии таких тарифов минимальной заработной платы должны быть предоставлены каждому рабочему и механику, нанятому согласно контракту Подрядчиком на время производства работ, во время заключения коллективного соглашения, Подрядчику нет нужды обеспечивать всех рабочих экземпляром тарифов минимальной заработной платы.

31.7 Ни от одного рабочего или механика, нанятого на место производства работ, не должно требовать работ по субботам и воскресеньям и законным праздникам Штата или превышения работ длительностью более ВОСЬМИ (8) часов в любой другой день, если только рабочий или механик не получит компенсацию за работу по субботам и воскресеньям и законным праздникам Штата или за превышение смены в ВОСЕМЬ (8) часов в любой другой день по тарифу в полтора (1.5) раза выше часового тарифа оплаты. Для целей определения сумм компенсации согласно этому подпараграфу, часовые тарифные ставки любого рабочего и механика должны быть не менее основной тарифной ставки, определенной Директором по труду и промышленным отношениям на основе предпочтительной тарифной ставки соответствующих классов рабочих и механиков, нанятых на проекты аналогичного характера в Штате.

31.8. Подрядчик или субподрядчик обязаны платить всем механикам и рабочим, работающим на месте производства работ безоговорочно и не реже чем раз в неделю и без снижений или скидок в любом количестве, исключая случаи, положенные законом, в размере полного недельного заработка, с учетом переработки, выплата более чем за 5 рабочих дней до истечения время платежа независимо от любых контрактных отношений, должна быть следствием переговоров между Подрядчиком или Субподрядчиком и рабочими и механиками.

31.9 Университет может отказаться от Подрядчика, задерживающего платежи рабочим и механикам или выплачивающего им меньше, чем положено по контракту для таких рабочих и механиков.

31.10 Если Университет находит, что любой рабочих или механик, нанятый на место работ Подрядчиком, получает зарплату меньше, чем положено по контракту или спецификациям, или не получает поную компенсацию за переработку, Университет может, после письменного уведомления, прервать права Подрядчика или права любого Субподрядчика проводить работу или часть работ, для которых требуется переработка и в любом случае обязать выплатить недостачу заработной платы.

31.11 Больше по этим вопросам смотри Раздел 104, HRS.

32. Использование малого бизнеса и бизнес концепции малообеспеченных

32.1. В политику Университета входит, что малый бизнес и концепции малого бизнеса находится в собственности и управляется социально и экономически малообеспеченными лицами, которые имеют максимальные практические возможности участвовать в исполнении контрактов, предлагаемых Университетом.

32.2. Как используется в этом контракте, термин «концепция малого бизнеса» должна подразумевать малый бизнес, как определено соответственно Разделу 3 Акта Малого Бизнеса и соответствующим нормативам, обнародованным открыто. Термин "забота о малом бизнесе владеет и управляется социально и экономически малообеспеченными индивидуумами" здесь рассматривая малообеспеченный бизнес, подразумевает заботу о малом бизнесе.

a. то, что по крайней мере на 50% находится во владении одного или большего количества социально и экономически малообеспеченных индивидуумов; или в случае любого общественно ведомого дела, по крайней мере 50% акций находятся во владении одного или большего количества социально и экономически малообеспеченных индивидуумов; и

b. то, менеджмент и операции ежедневного бизнеса чего управляется одним или большим количеством таких индивидуумов.

32.3 Подрядчик предполагает, что социально и экономически малообеспеченные индивидуумы включают в себя черных американцев, американцев испанского происхождения, американцев - аборигенов (т.е. американских индейцев, эскимосов, алеутов и аборигенов-гавайцев) азиатско- тихоокеанских американцев (т.е. граждан США, родиной которых является Япония, Китай, Филиппины, Вьетнам, Ко-

рея, Самоа, Гуам и тихоокеанские острова под управлением США, Северо – Марианские острова, Лаос, Камбоджа или Тайвань), Азиатско- Индейских американцев (т.е. граждан США, родиной которых является Индия, Пакистан или Бангладеш) и многих иных меньшинств или многих других лиц, которые в соответствии с Администрацией по Разделу 8(a) Акта Малого Бизнеса являются малообеспеченными.

32.4 Университет, действуя по доброй воле, возможно зависит от письменных представлений Подрядчика и Субподрядчиков относительно их статуса как или заботы о малом бизнесе или владения малым бизнесом и управляемым социально и экономически малообеспеченными индивидуумами.

33. Использование бизнеса, управляемого женщиной

33.1 В политику Университета входит, что управляемый женщиной малый бизнес должен иметь максимальные практические возможности для участия в исполнении контрактов, присуждаемых Университетом.

33.2 Подрядчик согласен приложить наилучшие усилия по осуществлению этой политики при присуждении субконтрактов по самой полной последовательной протяженности эффективного исполнения этого контракта. Как используется в этом контракте, "управляемый женщиной малый бизнес" подразумевает малый бизнес, где по крайней мере 51% его управляется женщиной, которая является гражданкой США и которая управляет им.

33.3 как используется в этом контракте, термин "малый бизнес" подразумевает организацию, включая филиалы, которая независимо управляется и работает, но является доминирующей в поле действий, которые предлагаются для контрактов Университета, и квалифицируется как малый бизнес согласно стандартам критериев и размеров 13 CFR 121.

33.4 Университет, действуя в наилучших намерениях, может полагаться на письменные представления Подрядчиков и Субподрядчиков по отношению их статуса как бизнеса, управляемого женщиной.

34. Равные возможности

В соответствии с Исполнительным Ордером 11246 и применяемыми правилами, нормами и ордерами Секретариата Труда, Подрядчик обязан во время исполнения этого контракта, не проводить дискриминацию против любого работающего или иметь претензии к расе, цвету кожи, религии, сексу и национальной идентификации.

35. Утвердительные действия для ограниченных в правах и ветеранов эры Вьетнама

Подрядчик обязан подчиняться правилам, нормам или соответствующим ордерам Секретариата Труда по отношению к ветеранам эры Вьетнама согласно Акту помощи в реабилитации от 1972 года, для улучшения, если такие правила, нормы или соответствующие ордера применимы. Подрядчик обязан компенсировать и считаться с намерениями Университета об отсутствии любых ограничений относительно намерений Подрядчика.

36. Утвердительные действия для умственно и физически отсталых работников.

Подрядчик обязан подчиняться правилам, нормам или соответствующим ордерам Секретариата Труда по отношению к умственно и физически отсталых согласно Акту Реабилитации от 1973 года (29 USC. 793), для улучшения, если такие правила, нормы или соответствующие ордера применимы. Подрядчик обязан компенсировать и считаться с намерениями Университета об отсутствии любых ограничений относительно намерений Подрядчика.

37. Диспуты.

Все диспуты возникшие в связи или относящиеся к контракту, должны быть разрешены в соответствии с этой статьей.

а. Заявление Подрядчика должно быть сделано письменно и передано чиновнику по контракту для письменного решения.

б. Чиновник по контракту должен получить данные по факту, принять решение в течение 60 дней после запроса, проведя все необходимые исследования. Полученные данные и решения должны быть записаны затем отправлены по почте или как-то иначе Подрядчику.

с. Если Чиновник по контракту не может разрешить вопрос в течение 60 дней, Подрядчик должен отметить дату, когда решение сделано. Решение чиновника по контракту окончательно.

38. Сервис процесса

Подрядчик может назначить представителя в штате Гавайи, должным образом уполномоченного вести обслуживание процесса от его имени. В случае, если Подрядчик ошибся с назначением такого представителя или такого представителя нет в помине, Подрядчик может назначить ведение сервиса по любым уведомлениям или процессу через Директора по коммерческим и потребительским связям, штат Гавайи, или в его отсутствие с заместителем директора. Университет будет обмениваться информацией с Подрядчиком через Директора по коммерческим и потребительским связям, оставляющего копию любого документа. Еще одна копия посылается Подрядчику.

Приложение 2 Форма отчета по энергетическому обследованию

Подрядчик должен исполнить подробное исследование предприятия и документировать свои данные в отчете, включая, как минимум, всю следующую информацию:

1. Титульный лист

Титульный лист должен содержать следующую информацию:

Слова «Энергетическое исследование для (название предприятия)» (“Energy study for (the facility’s name)”

- название (я), адрес (а) здания (й) в исследовании
- имя фирмы, проводящей исследование
- дата

2. Содержание

Должно быть полным, с указанием номеров страниц и описательным заголовком для каждого раздела, таблицы, чертежи, приложения и так далее. Таблицы, схемы, приложения и так далее должны быть перечислены отдельно по номеру, заголовку и номеру страницы

3. Номера страниц и изменения

На каждой странице должен быть ее номер и дата. Если требуются изменения, перечень начальных страниц и измененных страниц должен быть приведен. Каждая измененная страница помечается в правом нижнем углу «изменено».

4. Краткие выводы

Короткий текст (1-2 страницы) описательных выводов по проекту, включая дискуссию о сбережениях энергии проекта и финансировании.

а. Должны быть включены следующие таблицы:

- 1) Перечень ЕЕМ для проекта (таблица 6-1);
- 2) Перечень затрат проекта (Таблица 12-2);
- 3) Сервис по обслуживанию для оборудования, объем и частота (Table 11-1);
- 4) Расчет сбережений затрат (Таблица 12-3); и
- 5) Расписание платежей (Таблица 12-4)

б. Гарантии сбережений. Должна быть включена следующая фраза:

“Подрядчик гарантирует, что ежегодно после Срока, вслед за Существенным Завершением, штат реализует сбережения энергии хотя бы в ___ кВтч. По текущим тарифам, эти сбережения энергии составят в денежном выражении _____ долларов (\$_____).”

5. Существующие условия

Документ существующих условий предприятия, включая следующую информацию, разбитую по каждому зданию предприятия:

- а. Физическое состояние здания;
- б. Часы работы или занятости;
- с. Площадь кондиционируемого пространства;
- д. Площадь некондиционируемого пространства;
- е. Перечень потребляющего энергию оборудования или систем;
- ф. Эксплуатационные условия и нагрузки потребляющего энергию оборудования;
- г. Стандарты сервиса и комфорта в наличии (т.е. свет, вентиляция, температуры); и
- h. Текущие действия, необоснованно повышающие энергоиспользование или база для сравнения

6. Мероприятия по энергоэффективности (Energy Efficiency Measures (EEM))

Дайте общее описание каждого предложенного ЕЕМ сберегающего затраты, включая:

- а. предлагаемое обновление, замена, изменение эксплуатации или требования к обслуживанию;
- б. взаимодействие между предлагаемым ЕЕМ и остающимся оборудованием Штата;
- с. влияние остающегося оборудования Штата (изменения нагрузки, времени запуска и т.д);
- д. любое влияние стандартов сервиса и комфорта;
- е. полная Таблица 6-1 для всех мероприятий.
- ф. Опишите анализируемые ЕЕМ, но не квалифицируйте их по критериям рентабельности.

Общая информация

- ЕЕМ должны представляться в порядке рассмотрения ;
- Сбережения Системы энергоменеджмента (Energy Management System (EMS) не должны рассчитываться как % от общего использования энергии. Каждый процесс, управляемый EMS, анализируется отдельно и сбережения, связанные с улучшением этого процесса рассчитываются;
- Мероприятия по обслуживанию должны анализироваться по сбережениям так же как и другие ЕЕМ;
- и
- Общие выводы по ЕЕМ должны быть представлены таблично для каждого (смотри Таблица 6-2).

7. Предложенные сбережения энергии

Обеспечьте подробный энергетический анализ для каждого предложенного ЕЕМ, документируя оценочные ежегодные сбережения энергии. Документируйте предположения о текущих и предлагаемых эксплуатационных условиях оборудования и расчетах сбережений энергии

Компьютерные модели

Когда используется компьютерное моделирование, модель и каждый набор результатов должен быть правильно документирован. Требуемый минимум документации:

-наименование программы

-описание расчетов, выполняемых программой

Таблица показывает расчет модели потребления энергии зданием за каждый месяц базового года и текущее потребление за эти месяцы.

8. Требуемая поддержка предприятия

Для каждого предложенного ЕЕМ, оцените любые требуемые прерывания энергокомпаний и любую другую поддержку предприятия, которая может требоваться во время установки.

9. Расписание установки ЕЕМ.

Для каждого ЕЕМ обеспечьте предлагаемое расписание внедрения. Включите следующие стадии:

a. завершение разработки;

b. разрешения;

c. подачи (планы и спецификации);

d. приобретение оборудования / материала;

e. мобилизация;

f. установка;

g. очистка;

h. запуск/ тестирование;

i. конечная инспекция и Уведомление о Существенном Завершении (Notice of Substantial Completion);

j. послеустановочные подачи; и

k. обучение.

10. План распоряжения опасными отходами

Обеспечьте описательный план распоряжения опасными отходами для проекта.

11. Измерения базы для сравнения и сбережений

Подрядчик должен определить и документировать на месте проведения работ:

a. Энергетическую базу для сравнения, включая данные, методологию и переменные, используемые для ее расчета

b. метод, который используется для измерения сбережений энергии и сбережений затрат на энергию по каждому типу энергии после установки предлагаемых ЕЕМ

c. метод, используемый для верификации соответствия установленному ЕЕМ требованиям Общего обеспечения №16 (стандарты сервиса и комфорта)

d. метод определения сбережений энергии и соответствия стандартам сервиса и комфорта ежегодно в течении срока контракта.

e. если компьютерная программа или программы используются для определения базы для сравнения, модификации базы для сравнения, или измерения сбережений, запишите наименование программы, имя, адрес и номер телефона разработчика или поставщика программы и описательную литературу. Штат может потребовать от Подрядчика закупить лицензированную копию программы для Штата с целью дальнейшего использования при администрировании контракта и без затрат для Штата.

12. Описание сервиса и обучения обслуживанию

Обеспечьте полное описание сервиса по обслуживанию, проводимого Подрядчиком по расписанию.

Суммируйте в Таблице 11-1. (примечание: обратитесь к статье 3-4 и общему обеспечению №8 и №10).

Опишите любое проводимое обучение.

13. Цены и финансирование проекта

Подрядчик должен заполнить таблицу 12, части 1-4. Она содержит расписание платежей с указанием стоимости завершения в каждый год контракта.

14. Расчеты

a. Все расчеты должны быть полными и легко проверяемыми. Форматы электронных таблиц должны включать описание предположений и расчетов.

b. должны быть указаны единицы и для обеспечения точности должно приводиться максимальное количество значащих цифр

c. должен быть описан источник погодных данных.

d. подробности расчета и поддерживающая документация должны быть приведены в Приложении.

15. Скидки энергокомпаний

Подрядчик должен подготовить все приложения и вести все документы, требуемые для получения скидок, предлагаемых энергокомпанией. Любые сбережения, генерируемые скидками, должны быть кредитованы в счетах за энергию. Если скидки энергокомпаний включены как часть рекомендаций энергетического исследования, Подрядчику необходимо разработать систему отчетности за ежегод-

Таблица 12-3. Расчет сбережений затрат (такая же как и Таблица 6-2 в RFP)						
год	Ежегодные сбережения энергозатрат	Сбережение затрат на обслуживание	Другие сбережения затрат	Полные сбережения	Общие платежи (из Таблицы 12-4)	Чистые сбережения
	{A}	{B}	{C}	{D}={A}+{B}+{C}	{E}	{F}={D}-{E}
1						
...						
10						
ВСЕГО						

Примечание: включите скидки энергокомпаний в «другие сбережения затрат», если они включены как часть проекта

Таблица 12.4. Расчет платежей и стоимость завершения (То же, что и таблица 6-3 в RFP)					
год	Краткий отчет оплаты				Общие платежи {E}={A}+{B}+{C}
	Платежи по контракту {A}	Платежи за сервис обслуживания {B}	Платежи за мониторинг и эксплуатацию {C}	Другие (определите) {D}	
1					
...					
10					
ВСЕГО					

{C} = 1.5% общих ежегодных затрат на энергию. Плата за обслуживание относится к оборудованию, не установленному подрядчиком.

Расписание платежей и стоимость завершения						
год	Стоимость завершения	Общие платежи начиная с	Номер платежа	Номер платежа	Номер платежа	Номер платежа
				Такое же	Такое же	Такое же
1						
...						
10						
ВСЕГО						

Форма принятия отчета по энергетическому обследованию:

Мы ниже подписавшиеся под содержанием и формой Отчета по энергетическому обследованию, считаем, что такой отчет является частью настоящего контракта, в чем убеждаем всех.
В СВИДЕТЕЛЬСТВО ЧЕГО, стороны подписывают эту форму ___ дня ___ месяца ___ года

Университет Гавайи _____	Подрядчик _____
Одобрено и рекомендовано к исполнению _____	

Приложение G

Законодательные разрешения

1695

H.B. NO. H.D.2

HOUSE OF REPRESENTATIVES
NINETEENTH LEGISLATURE, 1997
STATE OF HAWAII

Билль для акта, относящегося к энергетическому перфоманс контрактингу для общественных предприятий, предписан законодательством штата Гавайи

РАЗДЕЛ 1. Раздел 36-41, HRS улучшен, чтобы читаться как указано ниже:

“§36-41 Энергетический перфоманс контрактинг для общественных предприятий.

(а) Любое агентство может входить в многолетний энергетический перфоманс контрактинг для целей совершения или внедрения сбережения энергии или альтернативных энергомероприятий на предприятии или предприятиях. Энергетический перфоманс контракт может включать [, но не должен ограничиваться,] режимами, такими как лизинг, совместное предприятие, планы совместных сбережений или контракты на энергетический сервис или любой комбинацией вышеописанного, при условии, что в должном курсе агентство, возможно, получит право на существование финансирования энергетической системы. Исключая запрещенное законом, агентство, которое ответственно за конкретное предприятие, должно анализировать и одобрять соглашения энергетического перфоманс контракта для предприятия.

(b) невзирая ни на какие утверждения противоположного по отношению к общественным контрактам, любое агентство, желающее войти в энергетический перфоманс контракт, может сделать это с учетом следующих условий:

(1) Агентство должно выпустить общественный запрос предложений, размещаемый таким же образом, как описано в статье 103D, включающей обеспечение сервиса энергоэффективности или разработки, установки, эксплуатации и обслуживания энергоэффективности или и того, и другого. Запрос предложений должен включать термины и условия, относящиеся к подчинению предложений, оценке и выбору предложений, финансовым терминам, юридическим ответственностям, и другим вопросам, какие могут требоваться закону и какие агентство сочтет необходимыми.

(2) Из полученных ответов на запрос предложений, агентство может выбрать наиболее квалифицированное предложение или предложения на основе опыта и квалификаций предлагающих, технический подход и финансовые соглашения, общие выгоды для агентства и другие факторы, определяемые агентством как соответствующие и подходящие;

(3) Агентство с этого времени ведет переговоры и заключает энергетический перфоманс контракт с лицом или компанией, предложение которых выбран как наиболее квалифицированное и основано на критериях, установленных агентством;

(4) Срок действия любого перфоманс контракта, заключенного в соответствии с этим разделом, не должна превышать (десяти) пятнадцати лет;

(5) Любой контракт, заключенный как указано выше, должен включать статью зависимости:

“Продолжение настоящего контракта зависит от получения фондов для выполнения требований контракта при соответствующем консолидировании полномочий. Если полномочия не в состоянии получить достаточные фонды для продолжения контракта, контракт прерывается по истечении последнего дня бюджетного года, для которого распределение финансов имеется”; [и]

(6) Любой энергетический перфоманс контракт должен обеспечить, что агентство решительным образом примет в собственность энергетическую систему, финансируемую по контракту[.]; и

(7) Любой перфоманс контракт должен предусмотреть, чтобы общие платежи за него не превысили общие сбережения.

(c) Любое агентство может заключить перфоманс контракт в соответствии с этим разделом на срок, не превышающий [десять] пятнадцать лет.

(d) для целей этого раздела:

“агентство” подразумевает любой исполнительный департамент, независимая комиссия, отдел, бюро, офис и другое учреждение Штата Гавайи или любое правительство округа, юридическая власть, Университет Гавайи или любое квази-общественное учреждение, которое поддерживается полностью или частично фондами штата или округа

“энергетический перфоманс контракт” подразумевает соглашение для обеспечения энергетического сервиса и оборудования, включающее, но не ограничивающееся энергосберегающими модернизациями или альтернативными энергетическими технологиями, в которых частное лицо или компания выполняет финансирование, разработку, строительные работы, установку, обслуживание, эксплуатацию или управление энергетической системой или оборудованием для улучшения энергоэффективности, или производством энергии в связи с, для получения сбережений затрат, арендных платежей и определенных выгод, а уровень платежей должен быть ниже измеренных сбережений затрат.

“предприятие” подразумевает здание или здания или аналогичную структуру, находящуюся во владении или арендуемую, или что-то другое находящееся под юрисдикцией агентства

“план совместных сбережений” подразумевает соглашение при котром лицо частного сектора или компания принимает участие в разработке, установке, эксплуатации и обслуживании улучшений на предприятия или предприятиях агентства, а агентство выплачивает по контракту заранее обусловленную сумму из измеренных сбережений затрат на энергию.

РАЗДЕЛ 3. Этот акт входит в силу после его одобрения, согласно разделу 36-41, HRS.

Приложение Н

Справочные источники

Программа Green Lights ProjectKalc Version 2.00 User's Manual, U.S.
Environmental Protection Agency (руководство пользователя)

- Contractor's Business Handbook, R.S. Means Company, Inc. (энциклопедия по бизнесу подрядчика)

Приложение I

Меморандум о понимании

МЕМОРАНДУМ О ПОНИМАНИИ МЕЖДУ ОТДЕЛЕНИЕМ БИЗНЕСА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТУРИЗМА И _____
_____ ДЛЯ ПЕРФОМАНС КОНТРАКТИНГА
НА _____ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ТОГДА КАК Директор Департамента по Бизнесу, Экономическому Развитию и Туризму (DBEDT) является Координатором Энергетических Ресурсов согласно Разделу 196-4, Hawaii Revised Statutes (HRS), и назначен вместе с сопровождающими агентствами для внедрения энергоэффективных мероприятий, и согласно Разделу 36-41 HRS, обеспечивает использование агенств Штата в перфоманс контрактинг посредством финансирования и внедрения проектов энергоэффективности в зданиях Штата; и

ТОГДА КАК, Штат Гавайи исполняет Меморандум о Понимании (Memorandum of Understanding (MOU)) с Агентством Экологической Защиты США, являясь Hawaii a Green Lights Partner и поручив Штату установить энергоэффективные системы освещения в 90% здания, принадлежащих Штату с 1997 года; и

ТОГДА КАК, Административная Директива № 94-06 вводит в действие Программу энергоменеджмента и энергоэффективности Штата, которая вызывает учреждение перфоманс контрактинга, делая возможным получение преимуществ для правительства и частных партнеров в установке энергоэффективного оборудования и оптимизации работы; и

ТОГДА КАК, Программа энергоменеджмента и эффективности Штат в дальнейшем запрашивает агентства вводить проекты перфоманс контрактинга для координации внедрения с Отделом Энергии, Ресурсов и Технологии DBEDT; и

ТОГДА КАК в намерение Координатора Энергетических Ресурсов является сопровождение агенств Штата во внедрение Раздела 36-41, HRS; и

ТОГДА КАК _____ запрашивает DBEDT обеспечить сопровождение для целей вхождения в перфоманс контракт с частной компанией для улучшения энергетической эффективности на предприятиях штата _____ ;

ПОЭТОМУ СЕЙЧАС, DBEDT И _____ заключают в MOU с целью исполнения перфоманс контракт и сотрудничают в достижении цели за счет следующего:

A. DBEDT должно поддерживать _____ с целью совета и сопровождения _____ в Следующем:

СОПРОВОЖДЕНИЕ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА

Оцененный потенциал перфоманс контрактинга

- сопровождение в брифинге _____ персонала и администратоов перфоманс контрактинга
- ответ на вопросы по отношению стандартизированных форм для оценки потенциала перфоманс контрактинга, найденного в Руководстве по Перфоманс Контрактингу DBEDT;
- обеспечение и сопровождение использования ПО для оценки сбережений; и
- обзор и консалтинг по сбору предварительных данных для предприятий и потенциалу перфоманс контрактинга

Подготовка и выпуск запроса предложений

- подгонка RFP модели DBEDT для частных нужд _____ ;
- обзор и консалтинг для завершения RFP перед выпуском; и
- предоставление списка электронных адресов возможных подрядчиков

Оценка предложений и выбор подрядчика

- участие во встрече перед выдачей предложений
- совет по части ответов на вопросы Предлагающих
- участие как члена оценочного комитета
- анализирование затрат и ценных предложений и оценка чистой текущей стоимости финансовых выгод для _____;
- совет при анализе финансовых возможностей Предлагающих;
- обзор и совет планов измерений и методов определения базы для сравнения, предлагаемых для проекта;
- участие в дискуссиях и интервью с Предлагающими
- согласовать позиции для максимизации выгод проекта для _____;
- сопровождать _____ в подгонке стандартного контракта для соблюдения конкретных нужд проекта; и
- сопровождать в выборе предложений и присуждении контракта

Просмотр подробного энергетического обследования Подрядчика

- просмотр и обсуждение представленных Подрядчиком базы для сравнения и плана измерений; и
- просмотр и обсуждение других аспектов представленного Подрядчиком отчета по энергетическому обследованию

СОПРОВОЖДЕНИЕ МОНИТОРИНГА ЭКСПЛУАТАЦИИ

- обсуждение установки систем трассирования, основанных на электронных таблицах и их использование для мониторинга использования энергии и просмотра оценок сбережений по контракту;
- сопровождение в просмотре мониторинга _____ текущего использования энергии и сравнение его с оценкой энергетического обследования и гарантиями Подрядчика;
- просмотр и анализ любых оценок сбережений энергии или базы для сравнения подрядчика; и
- сопровождение в переговорах между _____ и подрядчиком.

В. _____ должен учесть все требуемое обеспечение, покупки, предприятия и административный персонал, участвующие в проекте. Дополнительно, _____ должен учесть следующее:

- назначить представителя или менеджера проекта с правами действия по отношению к _____ по всем вопросам проекта и действия в согласовании с DBEDT, другими агентствами и перформанс подрядчиками;
- собрать данные предприятия, как требуется для оценки потенциала перформанс контрактинга, подготовки RFP и разработки базы для сравнения для измеряемых сбережений энергии;
- своевременные просмотр и комментарии черновика RFP и других документов;
- назначить представителей предприятия для координации действий на месте при посещении места работ, строительстве, ремонте и обслуживании
- информировать DBEDT о ходе проекта при сопровождении DBEDT в оценке его программы перформанс контрактинга;
- рекламировать RFP и как агентство по контрактингу, координировать оценку предложений включая контроль кредитоспособности Предлагающих, назначение оценочного комитета, проведение дискуссий с предлагающими, определение оценочным комитетом наилучших и конечных предложений, присуждение контракта;
- просмотр и одобрение энергетического обследования Подрядчика и выбор проектов на конкурс;
- просмотр и одобрение разработанных документов;
- мониторинг стройки, исполнения, эксплуатации и требований к обслуживанию Подрядчика.

_____ подтверждает, что DBEDT посвятил существенное время и много денег на обеспечение сопровождения по этому MOU, и в рассмотрении этой инвестиции и важность перформанс контрактинга для эффективности Штата, согласен, что не следует прерывать усилия по исполнению перформанс контрактинга без консультации и разрешения DBEDT.

Подпись _____	Директор DBEDT Подпись _____
---------------	---------------------------------