ТРЕБОВАНИЯ К ПОДАЧЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

1. Форма предоставления коммерческого предложения

№ п/п	Наименование услуги	Исполнитель, ИНН, ОГРН, контактные данные	Получатель	Стоимость, руб.	Срок исполнения, (Дней)	Техническое задание*
1.				00000		
Итого:				00000		

2. Коммерческие предложения предоставляются отдельно по каждому техническому заданию. В том случае, если данное требование не выполнено, то Организатор вправе не засчитывать поступившее коммерческое предложение.

3. К поданным коммерческим предложениям должно быть приложено письмо от потенциального исполнителя об отсутствии аффилированности с потенциальными получателями услуг на 2025 г. (свободная форма).

4. Подтверждение квалификации и опыта проведения работ по составлению бизнес-планов.

5. Подтверждение опыта участника закупки в сфере оказания услуг по составлению бизнес-планов.

6. Подтверждением опыта участника по оказанию услуг (выполнению работ служат копии исполненных договоров (контрактов, соглашений), включая все листы, а также копии всех актов сдачи-приемки оказанных услуг (выполненных работ), подтверждающих их оказание (выполнение) в полном объеме в соответствии с условиями таких договоров (контрактов, соглашений).

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 1

Название проекта: Масштабирование производства спортивной шашки для занятий спортом, реабилитации и художественных выступлений

Составление бизнес-плана следующего структурного содержания:

1. Информация о предприятии:

1.1. Фирменное наименование предприятия (полное и сокращенное).

1.2. Адрес предприятия.

1.3. Сайт предприятия.

1.4. Профиль деятельности предприятия, виды выпускаемой продукции (оказываемых услуг).

1.5. Фактическая выручка от реализации за последние 2 календарных года в разрезе видов производимой продукции и/или оказываемых услуг (Таблица №1):

Таблица № 1.

Наименование продукции/оказываемых услуг	Выручка, тыс. рублей	
	2023 г.	2024 г.
1		
2		
…		
Итого		

2. Информация о проекте и продукте предприятия:

2.1. Название заявляемого технологического проекта.

2.2. Основные характеристики продукта, сервиса и (или) решения, планируемого к коммерциализации в рамках заявляемого проекта (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукта, сервиса и (или) решения).

2.3. Наличие патентов и иных правоохранных документов, планы по дополнительной защите прав на интеллектуальную собственность.

2.4. Описание текущей стадии создания продуктов, сервисов и (или) решений, подтверждающее уровень технологической и производственной готовности продукции, планируемой к выводу на рынок в рамках реализации проекта.

2.5. Фотографии (скриншоты) продуктов, сервисов и (или) решений, планируемых к коммерциализации в рамках проекта.

3. Перспективы коммерциализации:

3.1. Объем и емкость рынка продукта, сервиса и (или) решения анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой реализуется проект (*если рынок новый, необходимо представить его описание*).

3.2. Сведения о наличии конкурентных преимуществ. Сравнение технико-экономических характеристик (включая количественные, качественные и стоимостные характеристики продукции) инновационного продукта, сервиса и (или) решения с зарубежными и отечественными аналогами[1] (Таблица № 2):

Таблица № 2

Технико-экономические характеристики продукта, сервиса и (или) решения	**Аналог 1**	**Аналог 2**	**Аналог …**	**Создаваемый продукт, сервис и (или) решение**
1. …				
2. …				
…				

3.3. Целевые сегменты потребителей продукта, сервиса и (или) решения и оценка платежеспособного спроса. Потенциальные клиенты (заказчики)[2].

3.4. Описание бизнес-модели проекта. Производственный план и план продаж на 5-летний период.

3.5. Стратегия продвижения продукта, сервиса и (или) решения на рынок.

4. Техническое обеспечение реализации проекта:

4.1. Количество сотрудников, роль в команде проекта и их квалификация с приложением подтверждающих документов (Таблица № 3).

Таблица № 3.

№ п/п	ФИО сотрудника[3]	Тип трудоустройства (в штате/по совместительству)	Роль в команде проекта	Квалификация	Опыт реализации проектов по схожей тематике
1.					
2.					
…					

4.2. Опыт команды в реализации подобных проектов.

[1]Должно быть представлено обоснование выбора конкурентов, должны быть сделаны выводы о конкурентных преимуществах.

[2] Рекомендуется приложить документы, подтверждающие наличие договоренностей (соглашения о намерениях, предварительные договора, комфортные письма и пр.).

[3] Должны быть приведены сведения по всем группам сотрудников, привлекаемых к выполнению проекта, включая управленческие, научно-технические, инженерно-технические кадры и экономисты.

4.3. Наличие основных средств и необходимых площадей (с приложением технологической документации, фотоматериалов и подтверждающих документов) для реализации проекта.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

5.1. Общий объем финансирования проекта (привлеченный и планируемый к привлечению), источники средств.

5.2. Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта, сервиса и (или) решения) к концу реализации проекта.

5.3. Возможные моменты, типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Заявитель: ООО «Ингвар»

Телефоны и e-mail:
руководителя: Ярцева Мария Николаевна, 89023812836, yarceva.m@mail.ru

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 2

Название проекта: Увеличение объема производства и продаж лазерного планировщика грунта MSS DUO 24

Составление бизнес-плана следующего структурного содержания:

1. Информация о предприятии:

1.1. Фирменное наименование предприятия (полное и сокращенное).

1.2. Адрес предприятия.

1.3. Сайт предприятия.

1.4. Профиль деятельности предприятия, виды выпускаемой продукции (оказываемых услуг).

1.5. Фактическая выручка от реализации за последние 2 календарных года в разрезе видов производимой продукции и/или оказываемых услуг (Таблица №1):

Таблица № 1.

Наименование продукции/оказываемых услуг	Выручка, тыс. рублей	
	2023 г.	2024 г.
1		
2		
…		
Итого		

2. Информация о проекте и продукте предприятия:

2.1. Название заявляемого технологического проекта.

2.2. Основные характеристики продукта, сервиса и (или) решения, планируемого к коммерциализации в рамках заявляемого проекта (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукта, сервиса и (или) решения).

2.3. Наличие патентов и иных правоохранных документов, планы по дополнительной защите прав на интеллектуальную собственность.

2.4. Описание текущей стадии создания продуктов, сервисов и (или) решений, подтверждающее уровень технологической и производственной готовности продукции, планируемой к выводу на рынок в рамках реализации проекта.

2.5. Фотографии (скриншоты) продуктов, сервисов и (или) решений, планируемых к коммерциализации в рамках проекта.

3. Перспективы коммерциализации:

3.1. Объем и емкость рынка продукта, сервиса и (или) решения анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой реализуется проект (*если рынок новый, необходимо представить его описание*).

3.2. Сведения о наличии конкурентных преимуществ. Сравнение технико-экономических характеристик (включая количественные, качественные и стоимостные характеристики продукции) инновационного продукта, сервиса и (или) решения с зарубежными и отечественными аналогами[4] (Таблица № 2):

Таблица № 2

Технико-экономические характеристики продукта, сервиса и (или) решения	**Аналог 1**	**Аналог 2**	**Аналог …**	**Создаваемый продукт, сервис и (или) решение**
1.…				
2.…				
…				

3.3. Целевые сегменты потребителей продукта, сервиса и (или) решения и оценка платежеспособного спроса. Потенциальные клиенты (заказчики)[5].

3.4. Описание бизнес-модели проекта. Производственный план и план продаж на 5-летний период.

3.5. Стратегия продвижения продукта, сервиса и (или) решения на рынок.

4. Техническое обеспечение реализации проекта:

4.1. Количество сотрудников, роль в команде проекта и их квалификация с приложением подтверждающих документов (Таблица № 3).

Таблица № 3.

№ п/п	ФИО сотрудника[6]	Тип трудоустройства (в штате/по совместительству)	Роль в команде проекта	Квалификация	Опыт реализации проектов по схожей тематике
1.					
2.					
…					

4.2. Опыт команды в реализации подобных проектов.

---

[4]Должно быть представлено обоснование выбора конкурентов, должны быть сделаны выводы о конкурентных преимуществах.

[5] Рекомендуется приложить документы, подтверждающие наличие договоренностей (соглашения о намерениях, предварительные договора, комфортные письма и пр.).

[6] Должны быть приведены сведения по всем группам сотрудников, привлекаемых к выполнению проекта, включая управленческие, научно-технические, инженерно-технические кадры и экономисты.

4.3. Наличие основных средств и необходимых площадей (с приложением технологической документации, фотоматериалов и подтверждающих документов) для реализации проекта.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

5.1. Общий объем финансирования проекта (привлеченный и планируемый к привлечению), источники средств.

5.2. Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта, сервиса и (или) решения) к концу реализации проекта.

5.3. Возможные моменты, типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Заявитель: ООО «МЕТАЛЛСТРОЙСЕРВИС»

Телефоны и e-mail:
Руководителя: 8-902-363-61-78, nikolay@mss34.ru
контактного лица: 8-906-169-99-00, stanislav@ mss34.ru

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 3

Название проекта: Интенсификация производства импортозамещающих ингибиторов коррозии.

Составление бизнес-плана следующего структурного содержания:

1. Информация о предприятии:

1.1. Фирменное наименование предприятия (полное и сокращенное).

1.2. Адрес предприятия.

1.3. Сайт предприятия.

1.4. Профиль деятельности предприятия, виды выпускаемой продукции (оказываемых услуг).

1.5. Фактическая выручка от реализации за последние 2 календарных года в разрезе видов производимой продукции и/или оказываемых услуг (Таблица №1):

Таблица № 1.

Наименование продукции/оказываемых услуг	Выручка, тыс. рублей	
	2023 г.	2024 г.
1		
2		
…		
Итого		

2. Информация о проекте и продукте предприятия:

2.1. Название заявляемого технологического проекта.

2.2. Основные характеристики продукта, сервиса и (или) решения, планируемого к коммерциализации в рамках заявляемого проекта (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукта, сервиса и (или) решения).

2.3. Наличие патентов и иных правоохранных документов, планы по дополнительной защите прав на интеллектуальную собственность.

2.4. Описание текущей стадии создания продуктов, сервисов и (или) решений, подтверждающее уровень технологической и производственной готовности продукции, планируемой к выводу на рынок в рамках реализации проекта.

2.5. Фотографии (скриншоты) продуктов, сервисов и (или) решений, планируемых к коммерциализации в рамках проекта.

3. Перспективы коммерциализации:

3.1. Объем и емкость рынка продукта, сервиса и (или) решения анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой реализуется проект (*если рынок новый, необходимо представить его описание*).

3.2. Сведения о наличии конкурентных преимуществ. Сравнение технико-экономических характеристик (включая количественные, качественные и стоимостные характеристики продукции) инновационного продукта, сервиса и (или) решения с зарубежными и отечественными аналогами[7] (Таблица № 2):

Таблица № 2

Технико-экономические характеристики продукта, сервиса и (или) решения	**Аналог 1**	**Аналог 2**	**Аналог …**	**Создаваемый продукт, сервис и (или) решение**
1.…				
2.…				
…				

3.3. Целевые сегменты потребителей продукта, сервиса и (или) решения и оценка платежеспособного спроса. Потенциальные клиенты (заказчики)[8].

3.4. Описание бизнес-модели проекта. Производственный план и план продаж на 5-летний период.

3.5. Стратегия продвижения продукта, сервиса и (или) решения на рынок.

4. Техническое обеспечение реализации проекта:

4.1. Количество сотрудников, роль в команде проекта и их квалификация с приложением подтверждающих документов (Таблица № 3).

Таблица № 3.

№ п/п	ФИО сотрудника[9]	Тип трудоустройства (в штате/по совместительству)	Роль в команде проекта	Квалификация	Опыт реализации проектов по схожей тематике
1.					
2.					
…					

4.2. Опыт команды в реализации подобных проектов.

[7]Должно быть представлено обоснование выбора конкурентов, должны быть сделаны выводы о конкурентных преимуществах.

[8] Рекомендуется приложить документы, подтверждающие наличие договоренностей (соглашения о намерениях, предварительные договора, комфортные письма и пр.).

[9] Должны быть приведены сведения по всем группам сотрудников, привлекаемых к выполнению проекта, включая управленческие, научно-технические, инженерно-технические кадры и экономисты.

4.3. Наличие основных средств и необходимых площадей (с приложением технологической документации, фотоматериалов и подтверждающих документов) для реализации проекта.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

5.1. Общий объем финансирования проекта (привлеченный и планируемый к привлечению), источники средств.

5.2. Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта, сервиса и (или) решения) к концу реализации проекта.

5.3. Возможные моменты, типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Заявитель: ООО НПП "КФ"

Телефоны и e-mail:
Руководителя: 89023636937, rosfloc@rosfloc.ru
контактного лица: 89275457052, rosfloc@rosfloc.ru