# Приложение 1:

# Характеристика предмета покупки

# Для подготовки технико-экономического исследования проекта "Комплексный план восстановления запасов форели и развития рыбоводства в озере Севан"

Планируется проведение технико-экономического обоснования "Комплексного плана восстановления запасов форели и развития рыбоводства в озере Севана", на основании которого Подрядчик должен представить "Бизнес-план развития".

Основной целью работ является "Восстановление запасов форели в озере Севан и решение проблем Севана", оптимизация деятельности смежных организаций и создание дорожной карты по созданию и развитию бизнес-модели.

Изучаемые единицы (далее единицы)

1. Фонд "Восстановления запасов севанской форели и развития рыбоводства"
2. ЗАО "Севан аква"
3. ЗАО "Севанская форель"

Последовательная реализация Проекта должна обеспечить как восстановление запасов севанской форели в соответствии с установленными показателями, так и создание научных и институциональных возможностей, обеспечивающих развитие рыбоводства в Армении в целом.

В Проекте должны быть рассмотрены случаи разного правового статуса организаций, обеспечивающих реализацию Проекта (коммерческая или некоммерческая), но в любом случае обязательно наличие научной части (лаборатория, экспериментальный центр и т.п.).

В Проекте также должно быть рассмотрено сотрудничество государственного и частного секторов как с экологическими, так и с коммерческими компонентами.

**Экологическая составляющая**

Цель проекта – восстановление запасов форели в озере Севан и развитие рыбоводства.

Требования к технико-экономическому изучению реализации проекта в природоохранных целях:

1. О жизнеспособном возрасте, оптимальном количестве и сроках выпуска мальков гегаркуни и летней форели, выпускаемых в озеро Севан с целью восстановления запасов форели,
2. В установленных в озере Севан сетях выращивается и сохраняется только производственная (материнская) и замещающая рыба (согласно расчету), выпускаемая в озеро Севан для получения мальков гегаркуни и летней форели, их выращивание в промышленных целях, а также выращивание других видов рыб запрещается.

Экологическая составляющая должна включать производственно-экономический расчет выпущенного в озеро Севан гегаркуни и летней форели:

* количество, срок размножения, масса, срок выпуска
* рыбоводное движение (необходимое количество икры, личинок, мальков, производителей и замещающего состава)
* расчет потребности в кормах и кормового коэффициента (для содержания и выращивания личинок, мальков, производителей и замещающего состава),
* расчет водной поверхности, водоснабжения,
* технико-экономический расчет и расчет себестоимости (все предусмотренные расходы для получения требуемого малька)

Компонент проекта должен включать

* производственно-экономический расчет выращиваемой и реализуемой рыбы, малька
* тип, количество, срок, масса
* рыбоводное движение (необходимое количество икры, личинок, мальков, производителей и замещающего состава)
* расчет потребности в кормах и кормового коэффициента (для содержания и выращивания личинок, мальков, производителей и замещающего состава),
* расчет водной поверхности, водоснабжения,

**Бизнес-компонент**

Представить информацию по существенным вопросам, касающимся экономическим, финансовым, техническим, правовым вопросам, срокам и программе развития бизнеса подразделений, а также подробную информацию о рисках.

Основной целью технико-экономического исследования является выявление целевого варианта проекта и подтверждение его осуществимости с технической, экономической, финансовой, экологической, институциональной и правовой точек зрения. Документы должны быть представлены в соответствии с международными стандартами.

Основной объем технико-экономического обоснования должен включать ответы на следующие вопросы:

* На какую "потребность" или возможность повлияет предлагаемый проект и в каком количестве?
* Каковы цели проекта? На что нацелен проект? Как эти цели могут быть выражены наилучшим образом?
* Какие есть варианты для достижения поставленных целей?
* Осуществим ли каждый вариант?
* Каковы будут капитальные затраты по каждому варианту?
* Каковы будут постоянные затраты, понесенные при каждом варианте?
* Какие выгоды будут получены и в каком количестве?
* Учитывая риски каждого варианта, существуют ли неприемлемые риски в контексте целей?
* Каковы социальные и экологические последствия проекта?
* Каков весь запланированный период для проекта, включая планирование, строительство и время запуска?
* Стоят ли ожидаемые выгоды с финансовой и экономической точки зрения больше, чем предполагаемая сумма расходов?
* Каков наилучший вариант реализации проекта с учетом всех вышеперечисленных вопросов?
* Доступен ли проект в контексте Программы среднесрочных затрат (ПССЗ)? Могут ли все текущие расходы быть оплачены в рамках бюджета предлагающего проект органа?
* Обладает ли организация, ответственная за реализацию проекта, необходимыми навыками для обеспечения эффективной реализации? Если нет, то как эти навыки будут обеспечены?

Участник может расширить нижеуказанное содержание, если применимо, с точки зрения доказательства осуществимости проекта.

**Содержание технико-экономического исследования**

**Сводный лист**

Сводный лист должен состоять из самой важной информации о проекте, предмета проекта и общей сферы деятельности и включать как минимум следующее:

- Название проекта,

- Сфера проекта,

- Расположение проекта,

- Описание проблем/возможностей, которые проект решит/на которые направлен проект,

- Цели проекта,

- Описание области, затронутой проектом, и результаты анализа спроса,

- Описание объема проекта и инвестиционной стоимости,

- График реализации проекта,

- Резюмирование и результаты финансово-экономического анализа,

- Представление настроек реализации,

- Устойчивость проекта,

- Выводы о осуществимости проекта и дальнейших предложениях

1. **Существующий контекстный анализ** 
   1. Пересмотр социально-экономического контекста
   2. Политика и стратегия правительства/генеральная программа для сектора/подсектора
   3. Роли и обязанности в секторе/подсекторе
   4. Резюмирование результатов предыдущих исследований
2. **Оценка рынка и анализ спроса** 
   1. Анализ потребностей и идентификация целевых потребителей
   2. Анализ альтернатив, включая альтернативы адаптации, если применимо
   3. Прогнозирование спроса
3. **Техническое исследование и оценка затрат проекта** 
   1. Полевые опросы/исследования
   2. Оценка задач пространственного планирования
   3. Предварительный технический проект
   4. Входные параметры для строительства, обслуживания и эксплуатации
   5. Оценка капитальных и операционных расходов в течение срока действия проекта
4. **Финансовый анализ** 
   1. Методы и предположения
   2. Финансовый анализ денежных потоков
5. **Экономический анализ** 
   1. Методы и предположения
   2. Анализ затрат и выгоды
   3. Анализ эффективности затрат (если применимо)
   4. Оценка последствий, не охваченных экономической оценкой
6. **Экологическое и социальное влияние** 
   1. Методы и предположения
   2. Экологическое влияние
   3. Социальное влияние
7. **Доступность финансирования и бюджета**
   1. Финансирование проекта
   2. Доступность бюджета/финансирования
8. **Реализация и операционная надежность** 
   1. Возможности реализуемых и операционных органов
   2. Эскизный план реализации проекта
   3. Оценка механизмов управления проектом
9. **Анализ рисков и чувствительности** 
   1. Основные источники рисков и их возможное влияние
   2. Меры по снижению рисков
   3. Программа управления рисками
   4. Анализ чувствительности
10. **Выводы о осуществимости проекта**

Ожидается, что участник проведет углубленный анализ вариантов, чтобы оценить и сравнить различные альтернативные варианты, которые, как правило, считаются способными удовлетворить существующие и будущие потребности проекта и дать наилучшее решение. Варианты должны оцениваться по различным критериям, включая, например, технические, институциональные, экономические, экологические аспекты и аспекты изменения климата (в зависимости от уязвимости программы).

Анализ версий проводится в два этапа: первый этап касается основных вариантов политики (т. е. типа инфраструктуры и местоположения проекта), а второй этап касается конкретных решений на технологическом уровне. Первый этап должен основываться на многозначном анализе (в основном качественном), а второй – на количественном подходе.

Должны использоваться инструменты анализа многомерных (multi - criteria) и динамических значений генерации (Dynamic Generation Cost-DGC).

Основные аспекты выбора лучшего варианта должны касаться как минимум следующего:

* Объем проекта,
* Технические аспекты,
* Экономические аспекты,
* Экологические и социальные аспекты.

Анализ затрат и выгод должен дать значения экономических показателей, таких как чистая приведенная стоимость и внутренняя норма экономической рентабельности инвестиционного проекта.

**СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**Сводный лист**

1. Информация о компаниях
   * Общая информация (год создания, организационно-правовая форма, местонахождение, контактные данные)
   * Информация о владельцах и первых лицах компании
   * Основные виды деятельности
   * Описание товаров и услуг
   * Основные текущие финансовые показатели
   * [SNW-анализ](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=SNW-%D5%BE%D5%A5%D6%80%D5%AC%D5%B8%D6%82%D5%AE%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6&action=edit&redlink=1) компании
2. Информация о планируемом проекте
   * Суть проекта
   * Местонахождение проекта
   * Социальная, экономическая, демографическая среда
   * Перечень и описание товаров/услуг
   * Основные маркетинговые преимущества
   * Общая стоимость проекта (объем капитальных затрат и необходимые оборотные средства)
   * Общая потребность в привлечении заемного финансирования
   * Основные показатели эффективности проекта
   * Основные риски проекта
   * Социальные, экологические и экономические последствия проекта
   * Предложение инвестору/кредитору (приемлемая стоимость кредита, распределение долей, распределение прибыли)

[Маркетинговый план](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%84%D5%A1%D6%80%D5%AF%D5%A5%D5%BF%D5%AB%D5%B6%D5%A3%D5%A1%D5%B5%D5%AB%D5%B6_%D5%BA%D5%AC%D5%A1%D5%B6&action=edit&redlink=1)

1. Бизнес-среда
   * Общая среда сектора
   * [SWOT-анализ](https://hy.wikipedia.org/wiki/SWOT-%D5%BE%D5%A5%D6%80%D5%AC%D5%B8%D6%82%D5%AE%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6) сектора
2. Описание товаров/услуг
   * [Анализ цепочки добавленной стоимости](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=Value_Added_Chain_Diagram&action=edit&redlink=1) (Value Chain)
   * [Boston Consulting Group матрица](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B2%D4%BF%D4%B3_%D5%B4%D5%A1%D5%BF%D6%80%D5%AB%D6%81%D5%A1&action=edit&redlink=1) (жизненный цикл товаров и масштаб цен производства)
3. Анализ рынков сбыта
   * Оценка объема рынка и возможных тенденций его развития
   * Оценка доли рынка и объема продаж
   * [Сегментация рынка](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%87%D5%B8%D6%82%D5%AF%D5%A1%D5%B5%D5%AB_%D5%BD%D5%A5%D5%A3%D5%B4%D5%A5%D5%B6%D5%BF%D5%BE%D5%B8%D6%80%D5%B8%D6%82%D5%B4&action=edit&redlink=1) и определение рыночной позиции (ниши) продукта
4. [Конкуренция](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D5%84%D6%80%D6%81%D5%A1%D5%AF%D6%81%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6) и конкурентные преимущества
   * Сравнительная характеристика конкурирующих товаров/услуг
   * Сравнительная характеристика конкурирующих компаний
   * Анализ конкурентной ситуации на рынке
   * Обоснование основных составляющих маркетинговой стратегии (Маркетинг микс)
   * [SWOT-анализ](https://hy.wikipedia.org/wiki/SWOT-%D5%BE%D5%A5%D6%80%D5%AC%D5%B8%D6%82%D5%AE%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6) товаров/услуг
5. Организация внешнеэкономической деятельности компаний
   * Организационное обеспечение внешнеэкономических связей
   * Экономическое обеспечение внешнеэкономических связей
   * Альтернативные способы выхода на внешний рынок
6. Стратегия маркетингового плана
   * Общая маркетинговая стратегия
   * [Ценообразование](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B3%D5%B6%D5%A1%D5%A3%D5%B8%D5%B5%D5%A1%D6%81%D5%B8%D6%82%D5%B4&action=edit&redlink=1)
   * Тактика реализации товаров/услуг
   * Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий
   * [Реклама](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D4%B3%D5%B8%D5%BE%D5%A1%D5%A6%D5%A4) и продвижение продукта на рынке
7. План продаж
   * Факторный анализ продаж
   * Тенденции сезонного изменения цен
   * Тенденции сезонного изменения объемов продаж
   * Изменения цен со скидкой
8. Затраты на маркетинг (обоснование)
   * Условные фиксированные затраты на маркетинг
   * Условные переменные затраты на маркетинг

Организационный план и [менеджмент](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D5%84%D5%A5%D5%B6%D5%A5%D5%BB%D5%B4%D5%A5%D5%B6%D5%A9)

* Организационно-правовая форма компании
* Структура персонала
* Организационная структура
* Ключевые партнеры и аффилированные компании
* Информация о консультантах, участвующих в реализации проекта, проектных и подрядных организациях
* Правовые основы организации проекта
* Основные требования к персоналу
* Обеспечение найма, переподготовки, адаптации персонала
* [Обоснование фонда](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B1%D5%B7%D5%AD%D5%A1%D5%BF%D5%A1%D5%BE%D5%A1%D6%80%D5%B1%D5%AB_%D6%86%D5%B8%D5%B6%D5%A4&action=edit&redlink=1) заработной платы (оклад и сдельная часть, система премий, прочее)
* [Поступления от продажи товаров/услуг](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D4%B5%D5%AF%D5%A1%D5%B4%D5%B8%D6%82%D5%BF)
* Условия реализации товаров/услуг (оплата в момент приобретения, предоплата, отсрочка платежа)
* Перечень сырья и компонентов, необходимых для конечного продукта
* Условия оплаты сырья и комплектующих (оплата при приобретении, предоплата, отсрочка платежа)
* Формирование транспортных и складских [помещений](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D4%BC%D5%B8%D5%A3%D5%AB%D5%BD%D5%BF%D5%AB%D5%AF%D5%A1)
* Логистические и временные затраты на сырье и компоненты
* Логистические и временные затраты, связанные с конечным продуктом
* Запасы сырья и частота закупок
* Запасы готовой продукции (% к месячному объему продаж)
* [Налоговая система](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%80%D5%A1%D6%80%D5%AF%D5%A1%D5%B5%D5%AB%D5%B6_%D5%B0%D5%A1%D5%B4%D5%A1%D5%AF%D5%A1%D6%80%D5%A3&action=edit&redlink=1) проекта
* Налоговые платежи (ежемесячно до окончания проекта)
* Фиксированные/административные расходы (ежемесячно до конца проекта)

Инвестиционный план

* Календарный план освоения всех этапов проекта до его реализации
* Календарный график платежей по этапам проекта (платежи за оборудование, строительство и т.д.)
* Формы и сроки амортизации всех создаваемых капитальных активов проекта
* Отражение амортизационных отчислений в налоговых платежах проекта

Производственный план

* Краткое описание производства
* Описание производственных циклов
* Стратегия обеспечения сырьем и комплектующими
* Производственные регламенты
* Государственное и правовое регулирование
* Возможности улучшения продукта и окончательной обработки
* Отдельно по каждому продукту расчет прямой себестоимости

Финансовый план

* Потребность в финансировании (добывание суммы кредита (инвестиций) и график финансирования)
* Выплаты по погашению [займов](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D5%93%D5%B8%D5%AD%D5%A1%D5%BC%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6) (погашение основной суммы кредита)
* Платежи за обслуживание займов (проценты по кредиту)
* Прочие денежные поступления
* Другие платежи из проектного бюджета
* Отчет о прибылях и убытках (ежемесячно до завершения проекта)
* Отчет о движении денежных средств (ежемесячно до завершения проекта)
* Отчет о балансе проекта (ежемесячно до завершения проекта)
* [Пункт безубыточности](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B1%D5%B6%D5%BE%D5%B6%D5%A1%D5%BD%D5%A1%D5%A2%D5%A5%D6%80%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%A1%D5%B6_%D5%AF%D5%A5%D5%BF&action=edit&redlink=1) проекта
* Расчет потребности в начальных оборотных средствах
* [Операционный рычаг](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%95%D5%BA%D5%A5%D6%80%D5%A1%D6%81%D5%AB%D5%B8%D5%B6_%D5%AC%D5%AE%D5%A1%D5%AF&action=edit&redlink=1) (отношение фиксированных затрат к переменным затратам)
* [Финансовый рычаг](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%96%D5%AB%D5%B6%D5%A1%D5%B6%D5%BD%D5%A1%D5%AF%D5%A1%D5%B6_%D5%AC%D5%AE%D5%A1%D5%AF&action=edit&redlink=1) (отношение собственного капитала к заемному капиталу)

1. Финансовые показатели (ежемесячно до конца проекта)
   * [Коэффициент текущей ликвидности](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B8%D5%B6%D5%A9%D5%A1%D6%81%D5%AB%D5%AF_%D5%AB%D6%80%D5%A1%D6%81%D5%BE%D5%A5%D5%AC%D5%AB%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%A1%D5%B6_%D5%A3%D5%B8%D6%80%D5%AE%D5%A1%D5%AF%D5%AB%D6%81&action=edit&redlink=1) (CR), %
   * [Коэффициент срочной ликвидности](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%87%D5%BF%D5%A1%D5%BA_%D5%AB%D6%80%D5%A1%D6%81%D5%BE%D5%A5%D5%AC%D5%AB%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%A1%D5%B6_%D5%A3%D5%B8%D6%80%D5%AE%D5%A1%D5%AF%D5%AB%D6%81&action=edit&redlink=1) (QR), %
   * Чистый оборотный капитал (NWC)
   * Коэффициент оборачиваемости запасов (ST)
   * Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (CP)
   * Коэффициент оборачиваемости рабочего капитала (NCT)
   * Коэффициент оборачиваемости основных средств (FAT)
   * Коэффициент оборачиваемости активов (TAT)
   * Отношение совокупных обязательств к активам (TD/TA), %
   * Отношение совокупных обязательств к собственному капиталу (TD/EQ), %
   * [Коэффициент покрытия процентов](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%8F%D5%B8%D5%AF%D5%B8%D5%BD%D5%B6%D5%A5%D6%80%D5%AB_%D5%AE%D5%A1%D5%AE%D5%AF%D5%B4%D5%A1%D5%B6_%D5%A3%D5%B8%D6%80%D5%AE%D5%A1%D5%AF%D5%AB%D6%81&action=edit&redlink=1) (TIE)
   * Коэффициент рентабельности валового дохода (GPM), %
   * Коэффициент рентабельности операционной прибыли (OPM), %
   * Коэффициент рентабельности чистого дохода (NPM), %
   * Рентабельность оборотных активов (RCA), %
   * Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %
   * [Рентабельность инвестиций](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%86%D5%A5%D6%80%D5%A4%D6%80%D5%B8%D6%82%D5%B4%D5%B6%D5%A5%D6%80%D5%AB_%D5%B7%D5%A1%D5%B0%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%A1%D5%A2%D5%A5%D6%80%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6&action=edit&redlink=1) (ROI), %
   * [Рентабельность собственного капитала](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%8D%D5%A5%D6%83%D5%A1%D5%AF%D5%A1%D5%B6_%D5%AF%D5%A1%D5%BA%D5%AB%D5%BF%D5%A1%D5%AC%D5%AB_%D5%B7%D5%A1%D5%B0%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%A1%D5%A2%D5%A5%D6%80%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6&action=edit&redlink=1) (ROE), %
2. Оценка общей эффективности проекта

Оценка рисков проекта

1. [Анализ чувствительности](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D4%B6%D5%A3%D5%A1%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%A1%D5%B6_%D5%BE%D5%A5%D6%80%D5%AC%D5%B8%D6%82%D5%AE%D5%B8%D6%82%D5%A9%D5%B5%D5%B8%D6%82%D5%B6&action=edit&redlink=1)
2. Анализ покрытия затрат (безубыточности) проекта
3. [Статистический анализ проекта (метод Монте-Карло)](https://hy.wikipedia.org/w/index.php?title=%D5%84%D5%B8%D5%B6%D5%BF%D5%A5-%D4%BF%D5%A1%D5%BC%D5%AC%D5%B8_%D5%B4%D5%A5%D5%A9%D5%B8%D5%A4&action=edit&redlink=1)
4. Приложения бизнес-плана
   * Финансовая отчетность
   * [Аудиторские](https://hy.wikipedia.org/wiki/%D4%B1%D5%B8%D6%82%D5%A4%D5%AB%D5%BF) заключения
   * Заключения экспертов по оценке имущества
   * Технические описания продукта
   * Автобиографии ключевых руководителей
   * Важнейшие соглашения и контракты
   * Информация о производственном процессе
   * Чертежи и эскизы изделий
   * Отчеты об исследованиях рынка
   * Отрывки из важнейших законодательных актов
5. Информация об обеспечении проекта

План развития бизнеса должен помочь владельцу решить **следующие ключевые вопросы**:

* определить основные направления деятельности компании
* целевые рынки и положение компании на этих рынках
* сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели компании, стратегию и тактику их достижения
* определить лиц, ответственных за реализацию стратегии, подобрать персонал, составить перечень товаров и услуг, предлагаемых компанией потребителям, и определить их показатели
* оценить производственные и коммерческие затраты на их создание и реализацию
* выявить соответствие имеющихся в компании кадров, условий мотивации их труда требованиям, необходимым для достижения поставленных целей
* определить список маркетинговых исследований, рекламы, стимулирования продаж, ценообразования, каналов продаж и других маркетинговых мероприятий компании
* оценить финансовое состояние компании и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей, спрогнозировать препятствия, "подводные рифы", которые могут помешать практической реализации Программы развития бизнеса

Программа развития бизнеса должна помочь собственнику получить ответы на следующие вопросы:

* какой тип продукта или какой новый бизнес выбрать для выхода на внутренний и внешний рынок
* каким будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он изменится
* какие ресурсы и в каком количестве потребуются для организации проекта Программы развития бизнеса
* сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков
* сколько составят расходы на организацию производства и реализацию продукции/услуг на соответствующих рынках
* какой будет рыночная цена данной продукции и как на нее повлияют конкуренты
* каким может быть общий доход и как его нужно распределить между всеми участниками проекта Программы развития бизнеса
* какими будут показатели эффективности производства и как их можно вырастить.

**ФОРМА И СРОКИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ**

Помимо документа word, содержащего описания всех соответствующих анализов, проведенных в ходе оценки проекта, ожидается, что участник подготовит и представит финансово-экономические таблицы для технико-экономического исследования, которые будут предоставлены в формате .xlsx (таблицы не должны быть закодированы и должны иметь формулы, представленные с пробелом, позволяющие отслеживать правильность выполненных расчетов). Заказчик предоставит документы, подготовленные на более ранних этапах разработки проекта (концепция проекта и упрощенный финансово-экономический анализ) после заключения договора.

Ориентировочная продолжительность подготовки предмета покупки – 2 месяца.

Участник, заключивший договор, должен тесно сотрудничать с министерством, ответственным за проект, для получения данных, необходимых для технико-экономического исследования.

После сдачи технико-экономического исследования, заказчик представит свои соображения и/или замечания, которые должны быть учтены и направлены участником, заключившим договор, в течение месяца после их получения.