

Протокол рассмотрения и оценки котировочных заявок № 15

г. Новосибирск

«22» июня 2017 года

Запрос котировок проводился заказчиком - ООО «ИМТЦ МТ»

Место нахождения заказчика: 630091, г. Новосибирск, ул. Фрунзе, 19 А.

Почтовый адрес заказчика: 630091, г. Новосибирск, ул. Фрунзе, 19 А.

Адрес электронной почты заказчика: office_imtz@inbox.ru.

Контактное лицо и номер контактного телефона заказчика: Черныш Наталья Владимировна; (383) 363-24-39.

1. Наименование и способ размещения заказа: запрос котировок на «Анализ потенциала малых и средних предприятий, выявление текущих потребностей и проблем предприятий, влияющих на их конкурентоспособность»

2. Предмет договора: Оказание услуг по проведению анализа потенциала малых и средних предприятий, выявление текущих потребностей и проблем предприятий, влияющих на их конкурентоспособность

Начальная (максимальная) цена договора: 187 330 рублей

Место оказания услуг: Место нахождения Исполнителя услуг.

Сроки оказания услуг: С момента заключения договора по «15» ноября 2017 г.

3. Сведения о единой комиссии:

На заседании единой комиссии по рассмотрению и оценке заявок на участие в запросе котировок присутствовали:

Председатель единой комиссии Черныш Наталья Владимировна

Член единой комиссии Беляев Евгений Яковлевич

Секретарь единой комиссии Шаповалова Марина Алексеевна

4. Извещение о проведении запроса котировок размещено «14» июня 2017 года на сайте ООО «ИМТЦ МТ» www.rcimt.ru

5. Существенные условия договора, опубликованные Заказчиком на сайте www.rcimt.ru:

Для нужд Заказчика необходимо оказание услуг по проведению анализа потенциала малых и средних предприятий, выявление текущих потребностей и проблем предприятий, влияющих на их конкурентоспособность на 2 (двух) предприятиях.

1-й этап: сбор информации о предприятии по анкете, общая презентация и рекламные проспекты предприятия, баланс, отчетность (для ИП), информация о наличии судебных дел по гражданским или арбитражным искам в течение последних трех лет, содержащаяся в базе данных Арбитражного суда, выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, данные предприятия об экспортно-импортных операциях, данные Росстат: отраслевые показатели по ОКВЭД, данные ФТС РФ: объемы экспортно-импортных операций по кодам ТНВЭД, иные материалы, представленные предприятием.

2-этап: Анализ собранной информации (Скоринг):

1. Анализ учредительной информации – на основании выписки из ЕГРЮЛ.

2. Анализ репутации компании

3. Анализ финансовых показателей деятельности компании

4. Анализ данных по производительности труда

5. Анализ рыночной позиции предприятия

6. Анализ потенциала импортозамещения

7. Анализ экспортного потенциала

3 этап: Проведение интервью с руководителем (учредителем) предприятия.

4 этап. Проведение интервью с руководителями структурных подразделений предприятия, наделенных правом принимать оперативные решения.

В рамках группового интервью с руководителями структурных подразделений предприятия, наделенных правом принимать оперативные решения, проводится SWOT Анализ. Цель: определить стратегического положения предприятия на рынке, сильные и слабые конкурентные стороны предприятия, внешние и внутренние угрозы и потенциальные внешние шансы и возможности.

