

Коммерческое предложение
для заключения договора аренды площади
под _____
в Терминале __ международного аэропорта «Казань»

наименование организации или ФИО индивидуального предпринимателя)

в лице _____

(наименование должности руководителя и и его Ф.И.О.)

настоящим делает ОАО «Международный аэропорт «Казань» предложение о заключении
договора аренды площадей под _____
(указать тип и наименование заведения/деятельности)

в Терминале __ международного аэропорта «Казань».

Приложения:

1. Документ, подтверждающий полномочия лица, подписавшего коммерческое предложение;
2. Анкета заявителя (Приложение №1);
3. Заполненные формы (Приложение №3)
4. Эскизы предполагаемого объекта аренды
5. Запрос тех.условий и перечень электрооборудования

Общее количество листов, приложенных к коммерческому предложению (не считая учредительных документов) _____ .
(прописью)

Руководитель (уполномоченное лицо)

(подпись)

_____ (дата)

от _____ (наименование организации)

**АНКЕТА
Заявителя**

1. Наименование (полное название) _____
2. Организационно-правовая форма _____
3. Участники (акционеры), имеющие более 5 % в уставном капитале

4. Орган государственной регистрации _____
5. ОГРН (ОГРИП) _____
6. Дата регистрации _____
7. ОКВЭД _____
8. ИНН _____
9. Адреса:
 - 9.1. По учредительным документам

 - 9.2. Фактический _____
10. Телефон _____ Факс _____
11. E-mail _____
12. Дата и номер лицензии, наименование выдавшего ее органа

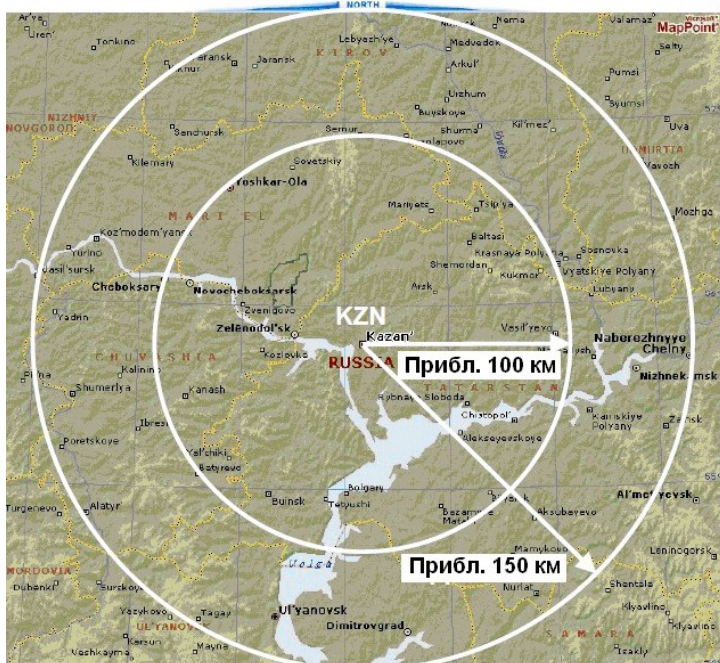
13. ФИО руководителя _____
15. Телефон руководителя _____

Подпись _____ / _____ / Дата _____

Рыночная среда и информация об ОАО «Международный аэропорт «Казань»

Район охвата

Потенциальные клиенты аэропорта «Казань» находятся в радиусе 150 км. от Казани.
Аэропорт Казань (IATA: KZN) находится в 26 км на юг от города Казань.



Общие данные по перевозкам за 2013г. и 9 месяцев 2014г. в аэропорту «Казань»

Пассажиропоток составил 1 847 349 пассажиров в 2013 году, и 1 512 418 пассажиров за 9 месяцев 2014 года.

Наименование	Кол-во пассажиров за 2013 год	Кол-во пассажиров за 9 месяцев 2014 года
Международные	938474	761587
Внутренние	908875	750831
Общее кол-во	1847349	1 512 418

Транзитные пассажиры не учтены, так как они составляют незначительную часть доли авиаперевозок

1) Производственная концепция – это часть вашего коммерческого предложения:

Заявителям в своих коммерческих предложениях необходимо предоставить комментарии или материалы по каждому из нижеследующих пунктов:

1. Строительство, функционирование, обслуживание и управление магазином согласно международным стандартам
2. Развитие и совершенствование магазина по последним международным стандартам в период действия контракта
3. Режим работы
4. Количество посетителей в день/месяц
5. Поставщик продукции
6. Категории товаров и количество наименований в каждой категории
7. Контроль качества товаров и услуг, обновление и расширение ассортимента
8. Обоснование распределения человеческих ресурсов, к примеру, количества сотрудников, руководства сменами и т.д.
9. Концепция обучения персонала
10. Предоставление плана действий для типового процесса обслуживания пассажира с точки зрения клиента, а именно, с момента встречи пассажира до его покидания территории магазина
11. Обеспечение Оператором своих сотрудников общей униформой и гарантирование того, что сотрудники будут ее носить постоянно
12. Ответственность за соблюдение чистоты и порядка в арендуемых помещениях, в том числе, в соответствии с требованиями органов здравоохранения и санитарно-эпидемиологического контроля.

2) Проектная концепция – часть вашего коммерческого предложения:

Заявителям в своих коммерческих предложениях необходимо предоставить комментарии или материалы по каждому из нижеследующих пунктов:

1. Предоставление детальных планов рабочих конструкций и разработок, внутреннего и внешнего облика, полных спецификаций и типа оборудования и отделок, которые будут использоваться при строительстве и отделке
2. Обозначение мест по группам товаров, зон и помещений (при их наличии): кассовой зоны, торговой зоны (в т.ч. По категориям товаров) и т.д.; складского помещения (при магазине), помещения для персонала и т.д. (на схеме)
3. Определение требований и места под склад, площадь (вне магазина, если необходимо)
4. Определение требований для IT-инфраструктуры
5. Предоставление проекта внутреннего дизайна и внешнего дизайна
(Аэропорт не будет сооружать конструкцию, закреплённая площадь будет базой, на которой арендатор будет строить и обустраивать магазин самостоятельно).
6. Обеспечение системой кондиционирования
7. Обеспечение системой освещения
8. Предоставление всех строительных чертежей в случае объявления победителем конкурса.

3) Финансовая концепция – часть вашего коммерческого предложения:

Заявителям в своих коммерческих предложениях необходимо предоставить следующие материалы и документы:

1. Рекомендации о том, что компания или учреждение имеет соответствующие возможности и опыт, в виде характеристик, рекомендательных писем и соглашений с другими

аэропортами, к примеру, на ведение аналогичного бизнеса в терминалах аэропортов сроком более 3 лет

2. В случае, если коммерческое предложение разработано совместно с партнером, указать взаимоотношения между партнерами и пояснить, какая компания является инвестором, а какая – оператором.

3. Расчеты

Общая информация по компании-претенденту:

- Краткая коммерческая справка
- Портфолио со всеми брендами и услугами
- Лицензия, дающая право осуществления данного вида деятельности
- Франчайзинг/отсутствие франчайзинга

4. Финансовая информация, необходимая для создания и управления магазином :

- Сумма уставного капитала
- Заверенные копии учредительных документов
- Документы за три последних финансовых года (прибыль, доходы и т.д.)

4) Финансовые расчеты – это часть вашего коммерческого предложения:

Наименование фин. расчетов	Год 1	Год 2	Год 3	Итого
Количество месяцев				
Годовой рост кол-ва пассажиров (в %) (ваш прогноз)				
Количество пассажиров (ваш прогноз)				
Капитальные затраты				
Количество клиентов				
Приблизительная стоимость сделки				
Выручка в рублях				
Арендная плата в % от выручки				
Арендная плата, исчисляемая исходя из процентов, в рублях				
Минимальная годовая гарантированная сумма, в %				
Минимальный оборот, позволяющий оплатить 80% от минимальной гарантированной суммы				
Минимальная годовая гарантированная сумма, в рублях				
Гарантированная арендная плата, в рублях				

Дополнительные условия:

1) Предоставление скидки сотрудникам аэропорта (указать размер в %) _____.