ТЕХНИКАЛЫҚ СИПАТТАМА

1265228 , Стратегиялық басқару бойынша консультациялық қызметтер көрсету сатып алу бойынша Төмендету бойынша ашық тендер тәсілімен

Лот № 1 (20-4 У, 4564884) Стратегиялық басқару бойынша консультациялық қызметтер

Тапсырыс беруші: "КТ-ТЕЛЕКОМ" жауапкершілігі шектеулі серіктестігі

Ұйымдастырушы: "КТ-ТЕЛЕКОМ" жауапкершілігі шектеулі серіктестігі

1. ТЖҚ қысқаша сипаттамасы

Атауы	**Мәні**
Жол нөмірі	20-4 У
Атауы және қысқаша сипаттамасы	Стратегиялық басқару бойынша консультациялық қызметтер, Стратегиялық басқару жөніндегі консультациялық қызметтер
Қосымша сипаттама	-
Саны	1.000
Өлшем бірлігі	-
Жеткізу орны	ҚАЗАҚСТАН, Астана қ., ул. Акмешіт, 1 В
Жеткізу шарттары	-
Жеткізу мерзімі	Шартқа қол қойылған күннен бастап 30 күнтізбелік күні
Төлем шарттары	Алдын ала төлем - 0%, Аралық төлем - 50%, Соңғы төлем - 50%

2. Сипаттамасы және талап етілетін функционалдық, техникалық, сапалық және пайдалану сипаттамалары

ТЕХНИКАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІК

сатып алынатын көрсетілетін қызметтердің

Көрсеткіш	**Сипаттамасы**
Сатып алудың атауы	Стратегиялық басқару бойынша консультациялық қызметтер көрсету
ТЖҚ БНА коды	702211.000.000000
Сатып алу жоспарының позициясы	20-2 У
Сатып алу нысанасы	«Долина ЦОД» жобасының ЖИ-ДӨО операторының 2035 жылға дейінгі кезеңге арналған Стратегиясын әзірлеу (бұдан әрі, Стратегия)
Тапсырыс беруші	«КТ-Телеком» ЖШС (бұдан әрі, Тапсырыс беруші)

Қызмет көрсету орны	Астана қ.
Қызмет көрсету мерзімі	Шарт жасалған күннен бастап 1 (бір) ай
Төлем талаптары	50%-дан екі төлем (осы техникалық ерекшеліктің 6-бөлімі)
Қызмет көрсету нәтижелерінің тілі	Орыс тілі

1. Қызмет көрсету мақсаты

Қызмет көрсетудің мақсаты нарықты және клиенттердің талаптарын талдауды, оператордың стратегиялық позициялануы мен бизнес-моделін, жобаның мемлекет үшін құндылығын, коммерциялық стратегияны, операциялық және кадрлық модельді, қаржылық модельді, 2035 жылға дейінгі іске асыру жол картасын және алғашқы 100 күн жоспарын қамтитын Стратегияны әзірлеу болып табылады.

2. Қызметтердің көлемі мен мазмұны

Қызметтер төрт кезеңде көрсетіледі. Әр кезең бойынша жұмыс блоктары, міндеттер мен нәтижелер төмендегі кестелерде келтірілген.

1-кезең. Нарық және талаптар

№	Жұмыс блогы	Блок шеңберіндегі міндеттер
1.1	AI Compute-ке сұраныс	• Орталық Азия мен көршілес өңірлердің AI-инфрақұрылым нарығын бағалау • Алаңның қашықтығына сезімтал емес AI-жүктеме сегменттері үшін 5-7 сыртқы нарық бойынша TAM/SAM /SOM есептеу • Сұранысты сыртқы (гиперскейлерлер, неоклаудтар, модель әзірлеушілер, inference-платформалар) және ішкі (мемлекеттік ұйымдар, банктер, телекоммуникациялық және мұнай-газ компаниялары және т.б.) деп сегменттеу

1.2	Мақсатты клиенттердің талаптары	• «КТ-Телеком» тарапынан қолжетімділік қамтамасыз етілген жағдайда зәкірлік және әлеуетті жалға алушылармен 6-8 сұхбат өткізу • SLA, кідіріс, GPU түрлері, стойкалардың тығыздығы, салқындату, энергия бағасы, көміртек бейіні, экспорттық комплаенс және келісімшарттар форматы бойынша талаптарды анықтау • Сегменттер бойынша талаптар матрицасын қалыптастыру
1.3	Бәсекелестік орта және алаңдардың benchmark-і	• Өңірдің AI-ready ДӨО тізілімін қалыптастыру: қуаты 10 МВт-тан бастап, тығыздығы бір стойкаға 30 кВт-тан бастап, сұйықтықпен салқындату • Тарифтерді, энергия бағасын / PPA, қуаттарды және өсу қарқынын бағалау • Екібастұзды Солтүстік елдермен, Таяу Шығыспен, АҚШ-пен және Орталық Азиямен жеткізілген энергия бағасы, қосылу және көміртек бейіні бойынша салыстыру
1.4	Халықаралық кейстер мен трендтер	• AI-операторлардың 10-ға дейінгі релевантты кейсін талдау • Powered shell, colocation, revenue share, JV және үлестік қатысу модель дерін қарау • Жаһандық трендтерді жинақтау : sovereign AI, шоғырландыру, энергия тиі мділігі

1.5	Үдеткіштерге қолжетімділік, supply chain және export control	• EAR шеңберінде қолжетімді GPU жеткізушілерін, жеткізу мерзімдері мен логистиканы бағалау • Қазақстанның АҚШ экспортты қ бақылау режиміндегі мәртебесін, оның өзгеру сценарийлерін және алаңға / жалға алушыларға қойылатын талаптарды талдау • Қайта бағыттау, реэкспорт және балама үдеткіштерді пайдалану тәуекелдерін бағалау • Trusted-region hosting-ті ұсыныс элементі ретінде бағалау
1-кезеңнің нәтижелері		• Нарықты және әлеуетті клиенттердің талаптарын талдау бойынша есеп

2-кезең. Позициялану және бизнес-модель

№	**Жұмыс блогы**	**Блок шеңберіндегі міндеттер**
2.1	Стратегиялық және бәсекелестік позициялану	• Сұраныс, клиенттердің талаптары және алаңдардың benchmark-і негізінде бірегей сауда ұсынысын (БСҰ) қалыптастыру • Мақсатты клиенттік сегменттер мен саралау негіздерін анықтау • «Баға / құндылық» картасын құру және деректер егемендігінің, SLA мен локализацияның рөлін анықтау

2.2	Оператор архетиптері және табыс табу моделі	• Құн тізбегін құру: энергия → powered shell → colocation → GPUaaS / bare metal → managed inference / платформа → sovereign AI • Базалық asset-light модельді және compute-бизнеске қатысудың гибридтік модельдерін қоса алғанда, 4-5 архетип қалыптастыру • Әр нұсқа үшін 1 МВт-қа шаққандағы unit economics бағалау: түсім, CAPEX, маржа, тәуекелдер және капитал • Revenue mix, value capture тетіктерін және 3-4 нысаналы нұсқаны анықтау • Нысаналы модельді салмақталған өлшемшарттар бойынша таңдау және оны қайта қарау шарттарын анықтау
2.3	Коммерциялық архитектура және серіктестік құрылымдар	• Офтейк қағидаттарын анықтау: мерзімі, қуатты резервтеу, ақылылығы, алдын ала төлем, take-or-pay • Exclusivity және non-compete бойынша ұстанымды анықтау • Revenue share, JV, equity, төлемдерді айырбастау және GPU-қабатқа опцион мәселелерін пысықтау • Өзара іс-қимыл форматтарын серіктестер түрлерімен салыстыру: hyperscalers, neoclouds, GPU-вендорлар, мемлекет, университеттер және стартаптар • Аралық қорытындыны 4-5 аптаға қарай ұсыну
2.4	Алаңның энергетикалық стратегиясы	• Екібастұздағы қолданыстағы алаңдағы қолжетімді қуаттарды бағалау • Сценарийлерді талдау: PPA бойынша сатып алу, меншікті генерация (КЭС/ЖЭС), «жасыл» энергияны сатып алу • PUE, WUE, көміртек ізін есептеу • Тұрақтылықтың нысаналы көрсеткіштерін белгілеу

2.5	Мемлекет үшін құндылық және қолдау шаралары	• Жобаны іске асырудың мемлекет үшін пайдасын анықтау - салықтар, жұмыспен қамту, ЖІӨ-ге үлес, экспорттық түсім, мультипликативтік әсер, есептеу қуаттарының егеменді квотасы, деректердің резиденттілігі, технологиялар трансферті және hyperscalers тарту • Мемлекеттің шығындарын бағалау: энергия балансы, желілер, жеңілдіктер және көміртек ізі • Нетто-балансты және негізделген қолдау шаралары пакетін қалыптастыру
2-кезеңнің нәтижелері		• Оның ішінде пайымды, БСҰ-ны, бизнес-модельді, табыс KPI-ын және оператордың табыс табу моделін қамтитын стратегиялық позициялану бойынша есеп • Жобаның мемлекет үшін құндылығы және ұсынылатын қолдау шаралары бойынша есеп

3-кезең. Коммерциялық іске асыру және қаржылық модель

№	Жұмыс блогы	Блок шеңберіндегі міндеттер
3.1	Коммерциялық стратегия	• Бекітілген сегменттер ішіндегі мақсатты клиенттердің басымдығын айқындау • Сату воронкасын, конверсия кезеңдерін және нарыққа шығу жоспарын қалыптастыру • Зәкірлік клиенттерді тартудың best practices-ін зерделеу (offtake-келісімшарттар)

3.2	Операциялық және кадрлық модель	• Нысаналы операциялық модельді және функциялардың бөлінуін анықтау • Функциялар бойынша FTE қажеттілігін анықтау (инженерлер, сәулетшілер, sales, R&D) • Тапшы құзыреттерді және кадр тапшылығын жабу көздерін анықтау
3.3	Біріктірілген қаржылық модель және капитал құрылымы	• Компанияның қаржылық моделін Excel-де құру • Қуаттарды енгізуді, жүктемені, тарифтерді, FX, энергияны, CAPEX пен VAS-ты модельдеу • GPU-қабатқа қатысу нұсқалары үшін GPU-ды жаңартудың 4-6 жылдық циклін ескеру • Сценарийлер бойынша NPV, IRR, payback және инвестицияларға қажеттілікті есептеу • Инфрақұрылымды және GPU-қабатты кім қаржыландыратынын анықтау
3.4	Стресс-тестілеу	• Сұраныстың / бағаның төмендеуін, энергия құнының өсуін, қуатты енгізудің кешігуін, GPU-ға экспорттық бақылаудың қатаңдауын, зәкірлік жалға алушының дефолтын / шартты ұзартпауын және GPU-дың технологиялық ескіруін тексеру • Қаржылық көрсеткіштер мен ковенанттарға әсерін бағалау • Жауап әрекеттерін әзірлеу
3-кезеңнің нәтижелері		• Компанияның қаржылық моделі • Коммерциялық және кадрлық стратегия бойынша есеп

4-кезең. Түпкілікті нұсқаны дайындау және жол картасы

№	Жұмыс блогы	Блок шеңберіндегі міндеттер
4.1	Стратегияны біріктіру және 2035 жылға дейінгі roadmap	• Барлық кезеңдердің қорытындыларын бірыңғай құжатқа біріктіру • Жылдар бойынша бақылау нүктелерін (milestones) анықтау • Бастамалар арасындағы тәуелділіктерді белгілеу (critical path) • Алғашқы 100 күн жоспарын қалыптастыру • Мүдделі тараптармен қорытынды сессия өткізу
4-кезеңнің нәтижелері		• «ЖИ-ДӨО операторының 2035 стратегиясы» қорытынды құжаты • Іске асырудың жол картасы және алғашқы 100 күн жоспары • Стратегияны бекіту мақсатында мүдделі тараптармен қорытынды сессия өткізу

Әлеуетті инвесторлармен бірқатар кездесулер ұйымдастыру және олардың жобаға қызығушылығын тестілеу (инвестициялық роуд-шоу) қызметтер көлеміне кірмейді.

3. Қызмет көрсету тәртібі және есептілік

Қызметтер шарт жасалған күннен бастап 1 (бір) ай ішінде екі есептік кезеңде көрсетіледі.

Аралық кезең. Орындаушы осы техникалық ерекшеліктің 1.1-1.5 (1-кезең) және 2.1-2.5 (2-кезең) жұмыс блоктары бойынша қызметтер көрсетеді және Тапсырыс берушіге аралық есепті ұсынады. Аралық есеп 1 және 2-кезеңдердің нәтижелерін қамтиды: нарықты және әлеуетті клиенттердің талаптарын талдау бойынша есеп, стратегиялық позициялану бойынша есеп және жобаның мемлекет үшін құндылығы мен ұсынылатын қолдау шаралары бойынша есеп.

Қорытынды кезең. Орындаушы осы техникалық ерекшеліктің 3.1-3.4 (3-кезең) және 4.1 (4-кезең) жұмыс блоктары бойынша қызметтер көрсетеді және Тапсырыс берушіге қорытынды есепті ұсынады. Қорытынды есеп 3 және 4-кезеңдердің нәтижелерін қамтиды: компанияның қаржылық моделін, коммерциялық және кадрлық стратегия бойынша есепті, «ЖИ-ДӨО операторының 2035 стратегиясы» қорытынды құжатын, іске асырудың жол картасын және алғашқы 100 күн жоспарын.

4. Қызмет көрсету нәтижелеріне қойылатын талаптар

- Есептер орыс тілінде өңделетін мәтіндік форматта (.docx) және PDF форматында, презентациялық материалдар . pptx форматында ұсынылады.
- Қаржылық модель ашық формулалары бар, жасырын және қорғалған парақтарсыз және макростарсыз, болжамдардың жеке парағы бар электрондық кесте форматында (.xlsx) ұсынылады.
- Есептердегі әрбір сандық тұжырым дереккөзге сілтемемен беріледі. Орындаушының болжамдары болжам ретінде анық белгіленеді.
- Орындаушы қызмет көрсету барысында Тапсырыс берушіден және үшінші тұлғалардан алынған ақпараттың құпиялылығын қамтамасыз етеді.
- Қызмет көрсету нәтижелеріне, оның ішінде есептер мен қаржылық модельге айрықша құқықтар Тапсырыс берушіге тиесілі.

5. Қызметтерді қабылдау тәртібі

Тапсырыс беруші аралық есепті қарайды және аралық есепті қабылдау актісіне қол қояды не Орындаушыға дәлелді ескертулер жібереді, Орындаушы оларды актіге қол қойылғанға дейін жояды.

Қорытынды есеп осындай тәртіппен қаралады. Қызметтер тараптар көрсетілген қызметтер актісіне қол қойған күннен бастап толық көлемде көрсетілген болып есептеледі.

6. Төлем талаптары

Төлем шарттың жалпы құнының 50%-ы мөлшерінде екі төлеммен жүргізіледі:

- 50% мөлшеріндегі аралық төлем 1.1-1.5 және 2.1-2.5 жұмыс блоктары (1 және 2-кезеңдер) бойынша қызметтер көрсетілгеннен және аралық есеп қабылданғаннан кейін жүргізіледі;
- 50% мөлшеріндегі түпкілікті төлем 3.1-3.4 және 4.1 жұмыс блоктары (3 және 4-кезеңдер) бойынша қызметтер, яғни толық көлемде көрсетілгеннен және көрсетілген қызметтер актісіне қол қойылғаннан кейін жүргізіледі.

Қол қойған	Ермекбаев Нурлан Серикович
Қол қойылған күні	06.11.2026

Құжат «Самұрық-Қазына» АҚ сатып алу веб-порталымен құрылған
Документ сформирован веб-порталом закупок АО «Самрук-Қазына»

ТЕХНИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ

по закупке 1265228 , Оказание консультационных услуг по стратегическому управлению способом Открытый тендер на понижение

Лот № 1 (20-4 У, 4564884) Услуги консультационные по стратегическому управлению

Заказчик: Товарищество с ограниченной ответственностью "КТ-ТЕЛЕКОМ"

Организатор: Товарищество с ограниченной ответственностью "КТ-ТЕЛЕКОМ"

1. Краткое описание ТРУ

Наименование	**Значение**
Номер строки	20-4 У
Наименование и краткая характеристика	Услуги консультационные по стратегическому управлению, Услуги консультационные по стратегическому управлению
Дополнительная характеристика	-
Количество	1.000
Единица измерения	-
Место поставки	КАЗАХСТАН, г.Астана, ул. Акмешіт, 1 В
Условия поставки	-
Срок поставки	С даты подписания договора в течение 30 календарных дней
Условия оплаты	Предоплата - 0%, Промежуточный платеж - 50%, Окончательный платеж - 50%

2. Описание и требуемые функциональные, технические, качественные и эксплуатационные характеристики

ТЕХНИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ

закупаемых услуг

Параметр	**Описание**
Наименование закупки	Оказание консультационных услуг по стратегическому управлению
Код ЕНС ТРУ	702211.000.000000
Позиция Плана закупок	20-2 У
Предмет закупки	Разработка Стратегии оператора ИИ-ЦОД проекта «Долина ЦОД» на период до 2035 года (далее, Стратегия)
Заказчик	ТОО «КТ-Телеком» (далее, Заказчик)

Место оказания услуг	г. Астана
Срок оказания услуг	1 (один) месяц с даты заключения договора
Условия оплаты	Два платежа по 50% (раздел 6 настоящей технической спецификации)
Язык результатов услуг	Русский

1. Цель оказания услуг

Целью оказания услуг является разработка Стратегии, включающей анализ рынка и требований клиентов, стратегическое позиционирование и бизнес-модель оператора, ценность проекта для государства, коммерческую стратегию, операционную и кадровую модель, финансовую модель, дорожную карту реализации до 2035 года и план первых 100 дней.

2. Объем и содержание услуг

Услуги оказываются в четыре этапа. Рабочие блоки, задачи и результаты по каждому этапу приведены в таблицах ниже.

Этап 1. Рынок и требования

№	Рабочий блок	Задачи в рамках блока
1.1	Спрос на AI Compute	• Оценить рынок AI-инфраструктуры Центральной Азии и сопредельных регионов • Рассчитать TAM/SAM/SOM для сегментов AI-нагрузки, не чувствительных к удаленности площадки, по 5-7 внешним рынкам • Сегментировать спрос на внешний (гиперскейлеры, неоклауды, разработчики моделей, inference-платформы) и внутренний (гос. организации, банки, телекоммуникационные и нефтегазовые компании и пр.)

1.2	Требования целевых клиентов	• Провести 6-8 интервью с якорными и потенциальными арендаторами при обеспечении доступа со стороны КТ-Телеком • Определить требования к SLA, задержке, типам GPU, плотности стоек, охлаждению, цене энергии, углеродному профилю, экспортному комплаенсу и формату контрактов • Сформировать матрицу требований по сегментам
1.3	Конкурентная среда и benchmark площадок	• Сформировать реестр AI-ready ЦОД региона: мощность от 10 МВт, плотность от 30 кВт на стойку, жидкостное охлаждение • Оценить тарифы, цену энергии / PPA, мощности и темпы роста • Сопоставить Экибастуз с Северными странами, Ближним Востоком, США и Центральной Азией по цене поставленной энергии, подключению и углеродному профилю
1.4	Международные кейсы и тренды	• Проанализировать до 10 релевантных кейсов AI-операторов • Рассмотреть модели powered shell, colocation, revenue share, JV и долевого участия • Обобщить глобальные тренды: sovereign AI, консолидация, энергоэффективность
1.5	Доступ к ускорителям, supply chain и export control	• Оценить доступных поставщиков GPU в рамках EAR, сроки поставки и логистику • Проанализировать статус Казахстана в режиме экспортного контроля США, сценарии изменения и требования к площадке / арендаторам • Оценить риски переадресации, реэкспорта и использования альтернативных ускорителей • Оценить trusted-region hosting как элемент предложения

Результаты этапа 1	• Отчет по анализу рынка и требований потенциальных клиентов

Этап 2. Позиционирование и бизнес-модель

№	Рабочий блок	Задачи в рамках блока
2.1	Стратегическое и конкурентное позиционирование	• Сформировать УТП на основе спроса, требований клиентов и benchmark площадок • Определить целевые клиентские сегменты и основания дифференциации • Построить карту «цена / ценность» и определить роль суверенитета данных, SLA и локализации
2.2	Архетипы оператора и модель заработка	• Построить цепочку стоимости: энергия → powered shell → colocation → GPUaaS / bare metal → managed inference / платформа → sovereign AI • Сформировать 4-5 архетипов, включая базовую asset-light модель и гибридные модели участия в compute-бизнесе • Для каждого варианта оценить unit economics на 1 МВт: выручку, CAPEX, маржу, риски и капитал • Определить revenue mix, механизмы value capture и 3-4 целевых варианта • Выбрать целевую модель по взвешенным критериям и определить условия пересмотра

2.3	Коммерческая архитектура и партнерские конструкции	• Определить принципы офтейка: срок, резервирование мощности, платность, предоплата, take-or-pay • Определить позицию по exclusivity и non-compete • Проработать revenue share, JV, equity, конвертацию платежей и опцион на GPU-слой • Сопоставить форматы взаимодействия с типами партнеров: hyperscalers, neoclouds, GPU-вендоры, государство, университеты и стартапы • Представить промежуточный вывод к 4-5 неделе
2.4	Энергетическая стратегия площадки	• Оценить доступные мощности на существующей площадке Экибастуз • Проанализировать сценарии: покупка по PPA, собственная генерация (СЭС/ВЭС), покупка «зеленой» энергии • Рассчитать PUE, WUE, углеродный след • Установить целевые показатели устойчивости
2.5	Ценность для государства и меры поддержки	• Определить выгоды от реализации проекта для государства - налоги, занятость, вклад в ВВП, экспортная выручка, мультипликативный эффект, суверенная квота вычислений, резидентность данных, трансфер технологий и привлечение hyperscalers • Оценить затраты государства: энергобаланс, сети, льготы и углеродный след • Сформировать нетто-баланс и обоснованный пакет мер поддержки

Результаты этапа 2	• Отчет по стратегическому позиционированию, включающий в т.ч. видение, УТП, бизнес-модель, KPI успеха и модель заработка оператора • Отчет по ценности проекта для государства и предлагаемым мерам поддержки

Этап 3. Коммерческая реализация и финмодель

№	**Рабочий блок**	**Задачи в рамках блока**
3.1	Коммерческая стратегия	• Приоритизировать целевых клиентов внутри утвержденных сегментов • Сформировать воронку продаж, этапы конверсии и план выхода на рынок • Изучить best practices привлечения якорных клиентов (offtake-контракты)
3.2	Операционная и кадровая модель	• Определить целевую операционную модель и распределение функций • Определить потребность в FTE по функциям (инженеры, архитекторы, sales, R&D) • Определить дефицитные компетенции и источники покрытия кадрового дефицита
3.3	Интегрированная финансовая модель и структура капитала	• Построить финансовую модель компании в Excel • Смоделировать ввод мощностей, загрузку, тарифы, FX, энергию, CAPEX и VAS • Учесть цикл обновления GPU 4-6 лет для вариантов участия в GPU-слое • Рассчитать NPV, IRR, payback и потребность в инвестициях по сценариям • Определить, кто финансирует инфраструктуру и GPU-слой

3.4	Стресс-тестирование	• Проверить падение спроса / цен, рост стоимости энергии, задержку ввода мощности, ужесточение экспортного контроля на GPU, дефолт / непродление якорного арендатора и технологическое устаревание GPU • Оценить влияние на финансовые показатели и ковенанты • Разработать ответные действия
Результаты этапа 3		• Финансовая модель компании • Отчет по коммерческой и кадровой стратегии

Этап 4. Финализация и дорожная карта

№	**Рабочий блок**	**Задачи в рамках блока**
4.1	Интеграция стратегии и roadmap до 2035 года	• Интегрировать выводы всех этапов в единый документ • Определить контрольные точки (milestones) по годам • Зафиксировать зависимости между инициативами (critical path) • Сформировать план первых 100 дней • Провести финальную сессию со стейкхолдерами
Результаты этапа 4		• Финальный документ «Стратегия оператора ИИ-ЦОД 2035» • Дорожная карта реализации и план первых 100 дней • Проведение финальной сессии в целях утверждения стратегии со стейкхолдерами

Организация серии встреч с потенциальными инвесторами и тестирование их интереса к проекту (инвестиционное роуд-шоу) в объем услуг не входят.

3. Порядок оказания услуг и отчетность

Услуги оказываются в течение 1 (одного) месяца с даты заключения договора в два отчетных этапа.

Промежуточный этап. Исполнитель оказывает услуги по рабочим блокам 1.1-1.5 (Этап 1) и 2.1-2.5 (Этап 2) настоящей технической спецификации и представляет Заказчику промежуточный отчет. Промежуточный отчет включает результаты Этапов 1 и 2: отчет по анализу рынка и требований потенциальных клиентов, отчет по стратегическому позиционированию и отчет по ценности проекта для государства и предлагаемым мерам поддержки.

Итоговый этап. Исполнитель оказывает услуги по рабочим блокам 3.1-3.4 (Этап 3) и 4.1 (Этап 4) настоящей технической спецификации и представляет Заказчику окончательный отчет. Окончательный отчет включает результаты Этапов 3 и 4: финансовую модель компании, отчет по коммерческой и кадровой стратегии, финальный документ «Стратегия оператора ИИ-ЦОД 2035», дорожную карту реализации и план первых 100 дней.

4. Требования к результатам услуг

- Отчеты представляются на русском языке в редактируемом текстовом формате (.docx) и в формате PDF, презентационные материалы в формате .pptx.
- Финансовая модель представляется в формате электронной таблицы (.xlsx) с открытыми формулами, без скрытых и защищенных листов и макросов, с отдельным листом допущений.
- Каждое количественное утверждение в отчетах сопровождается ссылкой на источник. Допущения Исполнителя явно обозначаются как допущения.
- Исполнитель обеспечивает конфиденциальность информации, полученной от Заказчика и третьих лиц в ходе оказания услуг.
- Исключительные права на результаты услуг, включая отчеты и финансовую модель, принадлежат Заказчику.

5. Порядок приемки услуг

Заказчик рассматривает промежуточный отчет и подписывает акт приемки промежуточного отчета либо направляет Исполнителю мотивированные замечания, которые Исполнитель устраняет до подписания акта.

Окончательный отчет рассматривается в том же порядке. Услуги считаются оказанными в полном объеме с даты подписания сторонами акта оказанных услуг.

6. Условия оплаты

Оплата производится двумя платежами по 50% от общей стоимости договора:

- промежуточный платеж в размере 50% производится после оказания услуг по рабочим блокам 1.1-1.5 и 2.1-2.5 (Этапы 1 и 2) и приемки промежуточного отчета;
- окончательный платеж в размере 50% производится после оказания услуг по рабочим блокам 3.1-3.4 и 4.1 (Этапы 3 и 4), то есть в полном объеме, и подписания акта оказанных услуг.

Подписал	Ермекбаев Нурлан Серикович
Дата подписания	06.11.2026