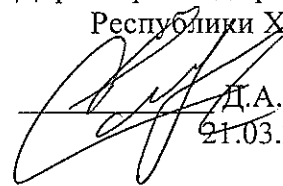


Утверждаю:
Директор Фонда развития
Республики Хакасия


Д.А. Пауль
21.03.2022 г.

Техническое задание № 7

на оказание услуг по разработке франшиз предпринимателей, связанных с аудитом бизнеса и анализом рынка, разработкой состава франшизы, разработкой пакетов франшизы (определение стоимости), созданием финансовой модели франшизы, юридической упаковкой, презентацией франшиз, рекомендациями по продаже для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Наименование Заказчика	Фонд развития Республики Хакасия - Центр поддержки МСП
Дата, время, место приема предложений на оказание услуг	<p>Предложение на оказание услуг предоставляется в письменном виде за подписью уполномоченного лица и печатью (при наличии) участника процедуры отбора с приложением копий документов, указанных в Техническом задании, заверенных надлежащим образом (с указанием ФИО лица, заверившего документы, и даты их заверения) до 18.00 местного времени (Республики Хакасия) 30.03.2022г. нарочно, почтовым отправлением (экспресс-почтой) по месту нахождения Фонда по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, пр. Дружбы Народов, 2А, либо направляется через электронный документооборот Контур Диадок, заверенное усиленной квалифицированной электронной подписью. При направлении через электронный документооборот Контур Диадок прилагаемые к предложению документы должны быть направлены в виде скан-копии документа, в формате pdf и/или jpeg, или иного формата с читаемым текстом.</p> <p>Предложение на оказание услуг, предусмотренное техническим заданием, должно содержать следующее:</p> <ul style="list-style-type: none">- фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, контактные данные, ИНН/ОГРН;- стоимость и объем оказываемых услуг, предусмотренных техническим заданием.
Наименование услуг	<p>Разработка франшиз предпринимателей, связанных с аудитом бизнеса и анализом рынка, разработка состава франшизы, разработка пакетов франшизы (определение стоимости), создание финансовой модели франшизы, юридическая упаковка, презентация франшиз, рекомендации по продаже для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – разработка франшиз предпринимателей).</p> <p>Услуги по разработке франшиз предпринимателей, включают в себя:</p> <p>Первый этап:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса;2. Разработка концепции франшизы;3. Разработка финансовой модели франчайзи;4. Разработка юридической схемы - Индивидуальный договор на продажу франшизы; <p>Второй этап:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Разработка Франчайзибука.

	<p>2. Создание презентации о франшизе;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка (создание) одностраничного сайта по продаже франшизы; 2. Разработка и ведение первый месяц интернет-рекламы (1 канал рекламы); 3. Разработка книги продаж франшизы (индивидуально под франшизу); 4. Проведение индивидуального обучающего курса «Продавец франшизы»; 5. Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью. <p>Не допускается приобретение иностранной валюты, за счет средств полученных за оказание услуг, предусмотренных настоящим Техническим заданием.</p>
<p>Термины и определения</p>	<p>Договор франчайзинга или коммерческой концессии – соглашение, в котором отражена суть франшизы. В договоре содержится информация об организации конкретного вида деятельности, специфике передаваемого бизнеса, размере первоначальных взносов, правах и обязанностях сторон. В нем зафиксированы все особенности компании и нюансы ведения бизнеса.</p> <p>Пакет франшизы – франчайзинговый пакет, включающий услуги, которые франчайзи покупает у правообладателя, и условия, на основании которых ведется бизнес. Сюда входят торговая марка, инструкции по организации дела, услуги и помощь, предоставляемые франчайзером, «ноу-хау» и система расчетов. Все составляющие пакета отражаются в договоре коммерческой концессии.</p> <p>Паушальный платеж – однократное вознаграждение, которое перечисляет пользователь (франчайзи) компании-правообладателю в обмен на франчайзинговый пакет. Эта сумма служит для возмещения различных расходов правообладателя, которые он вынужден нести в процессе разработки бизнес-системы, привлечения и обучения франчайзи, а после – сопровождения их коммерческой деятельности.</p> <p>Роялти – платежи, которые франчайзи регулярно перечисляет франчайзеру (чаще всего это проценты от продаж).</p> <p>Товарный знак – обозначение, которое используется для индивидуализации товаров и услуг. Может быть словесным, символическим или комбинированным. Товарный знак (марка) регистрируется официально. Компания-производитель наделяется исключительными правами на его использование.</p> <p>Франчайзер – компания, предоставляющая мелкому предприятию или ИП право ведения бизнеса от ее имени.</p> <p>Франчайзи – бизнесмен, который в обмен на паушальный взнос и ежемесячные платежи (роялти) получает права на пользование готовой бизнес-системой франчайзера при условии соблюдения всех его требований и следования его указаниям по организации деятельности.</p> <p>Франчайзинг – модель сотрудничества между правообладателем и пользователем, в рамках которой первый передает второму право организации и ведения коммерческой деятельности от его имени, а также обеспечивает поддержку и сопровождение бизнеса.</p> <p>Франшиза – объект соглашения о коммерческой концессии; деловые отношения между участниками договора, в рамках которых происходит наделение франчайзи комплексом прав и технологий, а</p>

	<p>также фирменной атрибутикой. За пользование этими благами франчайзи должен вносить ежемесячные платежи. Франшизой также называют бизнес-точку, которой управляет франчайзи.</p>
<p>Описание услуги</p>	<p>С целью оказания услуг субъектам МСП Исполнитель осуществляет:</p> <p>1. Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса.</p> <p>Порядок работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка готовности бизнеса к созданию франшизы. 2. Представление на согласование списка из 10 конкурентов. 3. Определение списка и изучение франшиз-конкурентов (5 конкурентов). 4. Определение основных направлений проведения анализа: <ul style="list-style-type: none"> • Общая информация о франчайзере; • Общая информация о франшизе; • Условия франчайзингового предложения; • Состав материалов, входящих во франчайзинговое предложение; • Действующие франчайзи. 5. Запрос рекламных и маркетинговых материалов по выбранным конкурентам. 6. Телефонные и скайп переговоры с франчайзерами и франчайзи. 7. Определение наиболее выгодных и интересных для потенциальных покупателей аспектов франчайзингового предложения конкурентов. 8. Формирование итогового аналитического отчета по итогам работы. <p>Условия проведения работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценка бизнеса проводится на основании брифа, заполненного Получателем услуги. • Информация собирается на основе открытых источников (интернет-серфинг в русскоязычном пространстве) и официальной информации, предоставляемой франчайзерами по запросам на сайтах по продаже франшиз (формы обратной связи на сайте). • Проведение телефонных или скайп-переговоров с представителями франчайзера (по пяти выбранным для анализа франчайзерам). • Проведение телефонных переговоров с тремя франчайзи от каждого из пяти выбранных франчайзеров (в случае наличия их контактных данных в открытом доступе). <p>Результат работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отчет проведенного аудита бизнеса Получателя услуги о готовности к созданию франшизы. 2. Отчет о конкурентах по франшизе с выводами по результатам исследования и рекомендации по составу франчайзингового предложения Получателя услуги. 3. Маркетинговые материалы по франшизе (презентация, финансовая модель, шаблон договора). 4. Понимание реальной текущей ситуации с франчайзинговой сетью конкурентов. <p>2. Разработка концепции франшизы.</p> <p>Структура документа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Введение; 2. Определение стратегической цели развития компании по франчайзингу;

3. Общее описание бизнеса Получателя услуги;
4. Общее описание франшизы Получателя услуги;
5. Форматы франчайзинговых точек;
6. Распределение обязанностей франчайзи и франчайзера на этапе запуска бизнеса;
7. Распределение обязанностей франчайзи и франчайзера на этапе операционной деятельности;
8. Составление франчайзинговых пакетов;
9. Определение источников дохода с франчайзинга;
10. Разработка уникального торгового предложения ниши;
11. Разработка уникального торгового предложения франшизы;
12. Разработка дорожной карты запуска франшизы на 1-3-6-12 мес.

Условия проведения работы:

Исполнитель самостоятельно разрабатывает концепцию франшизы.

Базой для разработки концепции франшизы являются:

- Анализ бизнеса Получателя услуги;
- Экспертиза предложений Получателя услуги по концепции франшизы;
- Практический опыт Исполнителя во франчайзинге;

Результат работ:

Утвержденное видение Получателя услуги и Исполнителя о концепции франшизы, концентрированно проработанное всеми сторонами и оформленное в виде готовой концепции франшизы.

Разработанная Исполнителем концепция франшизы, описанная в формате текстового документа Word (как взаимодействовать с партнерами и как на этом зарабатывать.)

3. Разработка финансовой модели франчайзи.

Структура финансовой модели:

1. Изменяемые параметры калькулятора.
2. Структура финансовой модели:
 - Определение инвестиций на запуск франшизы;
 - Определение текущих затрат франчайзи;
 - Определение доходов франчайзи;
 - Формирование расчетных таблиц.

Условия проведения работ:

- Исходную информацию для составления финансовой модели предоставляет Получатель услуги;
- Параметры франшизы определяются Получателем услуги самостоятельно либо берутся из концепции франшизы.

Результат работ:

Готовая финансовая модель для предоставления потенциальным партнерам.

4. Разработка индивидуального договора на продажу франшизы.

Структура работы:

1. Разработка юридической схемы продажи франшизы;
2. Подготовка проекта договора на основе утвержденной юридической схемы.

Условия проведения работ:

- Проводится юридическая проработка документов, подготовленных на основе концепции франшизы, с учетом специфики бизнеса Получателя услуги.
- Над договорами работают юристы по интеллектуальному праву.
- При продаже франшизы разрабатывается договор коммерческой концессии или лицензионный договор.

Результат работ:

Качественный франчайзинговый договор, полностью защищающий франшизу Получателя услуги. Готовые документы для оформления сделок с партнерами по франчайзингу, позволяющие избежать множества ошибок при работе с партнерами.

5. Разработка франчайзибука.

Структура документа:

Детальная структура франчайзибука разрабатывается индивидуально под проект. Примерная укрупненная структура документа:

1. Подготовка к запуску точки;
2. Запуск точки;
3. Управление персоналом;
4. Управление закупками;
5. Управление производством или оказанием услуг;
6. Управление продажами;
7. Управление маркетингом;
8. Управление качеством;
9. Финансы и бухгалтерский учет;
10. Автоматизация компании;
11. Работа с государственными органами.

Порядок работ:

- Подготовка структуры франчайзибука, адаптированной с учетом специфики бизнеса Получателя услуги.
- Интервью со специалистами, задействованными в ключевых процессах бизнеса Получателя услуги на предмет выявления порядка работы и используемой документации.
- Описание ключевых процессов, существующих в организации Получателя услуги, в понятной форме для передачи знаний и технологий бизнеса Получателю услуги франчайзи.
- Сбор в единый пул всех шаблонов документов, используемых в организации Получателя услуги, в соответствии со структурой франчайзибука.

Условия проведения работ:

- Разработка франчайзибука осуществляется на основе:

- 1) существующих в организации процессов;
- 2) информации, предоставляемой Получателем услуги;
- 3) документов, фактически имеющихся у Получателя услуги на момент разработки франчайзибука.

Недостающие документы Получатель услуги разрабатывает самостоятельно.

- Источник информации для разработки франчайзибука – Получатель услуги, который предоставляет всю информацию и документы.
- Исполнитель не разрабатывает, не оптимизирует, не адаптирует процессы и документы.

- Исполнитель имеет право, но не обязан предлагать улучшения существующих процессов и документов.
- Исполнитель не гарантирует эффективную работу при использовании разработанного франчайзбук.
- Если информация (документ) не предоставлена, то она исключается из отчетной версии документа.

Результат работ:

Франчайзбук, содержащий в себе:

- Структуру документа, состав ключевых процессов и наполнение документацией;
- Описание ключевых бизнес-процессов в организации;
- Шаблоны документов, используемых в ключевых бизнес-процессах организации.
- Документы должны быть оформлены в фирменных цветах и стиле компании Получателя услуги.

6. Разработка презентации о франшизе.

Порядок работ:

1. Разработка прототипа;
2. Копирайтинг текста прототипа;
3. Дизайн презентации.

Примерная структура презентации (для каждого проекта разрабатывается индивидуально):

1. Титульный лист (визуально привлекательная первая страница);
2. Кратко о франшизе (резюме);
3. О компании;
4. Обращение руководителя;
5. Привлекательность ниши;
6. Наши преимущества;
7. Франчайзинговое предложение;
8. Что мы даем на запуске;
9. Что мы даем на сопровождении;
10. Как выглядит франчайзинговая точка;
11. Персонал франчайзинговой точки;
12. Необходимое оборудование;
13. Покупатели нашей продукции;
14. Финансовые показатели;
15. Наша продукция;
16. Требования к франчайзи;
17. Как запустить франчайзинговую точку;
18. Наша команда;
19. Отзывы франчайзи;
20. Контакты / Призыв к действию.

Условия проведения работ:

- Презентация разрабатывается на основе информации Получателя услуги и результатов работ предыдущих этапов.
- Объем презентации – до 20 слайдов.

Результат работ:

Получатель услуги получает понятный, визуально привлекательный документ для проведения переговоров с потенциальными покупателями франшизы.

7. Разработка продающего сайта по франшизе (созданный в конструкторе)

Содержание работ:

1. Разработка прототипа сайта;
2. Копирайтинг текста;
3. Дизайн;
4. Верстка.

Возможные экраны:

- УТП, предложение;
- Чем мы занимаемся;
- Наши преимущества;
- Отзывы о франшизе;
- Реализованные проекты (кейсы);
- Франчайзинговое предложение;
- Что мы даем за паушальный взнос и роялти;
- Команда;
- Финансовые показатели;
- Как выглядит франчайзинговая точка;
- Призыв к действию.

Условия проведения работ:

- Сайт разрабатывается на основе информации франчайзера и результатов работ предыдущих этапов;
- Индивидуальный яркий дизайн, соответствующий фирменному стилю Получателя услуги;
- Покупка доменного имени и хостинга входит в стоимость, определенную в разделе «Цена услуг» настоящего Технического задания;
- При разработке сайта не используется анимированная графика;
- Объем сайта – до 10-ти экранов.

Результат работ:

Качественный продающий сайт для привлечения потенциальных покупателей франшизы.

8. Разработка и ведение первый месяц интернет-рекламы (1 канал рекламы)

Содержание работ:

1. Составление ключевых запросов;
2. Разработка текстов объявлений;
3. Настройка рекламных кампаний;
4. Запуск и тестирование рекламы;
5. Ведение и донастройка рекламы в течение первого месяца работы.

Условия проведения работ:

- Используется площадка Яндекс.Директ или социальные сети.
- Рекламный бюджет включен в стоимость, определенную в разделе «Цена услуг» настоящего Технического задания.
- Учетная запись рекламной кампании принадлежит Получателю услуги.

Результат работ:

Получатель услуги получает полностью настроенную систему для привлечения качественных заявок на франшизу (с возможностью получения до 10 заявок в день).

9. Разработка книги продаж франшизы (индивидуально под франшизу)

Список разрабатываемых документов:

1. Описание позиции менеджера по продажам;
2. Этапы продаж;
3. Анкета потенциального партнера;
4. Первое письмо;
5. Скрипт первого звонка;
6. Скрипт второго звонка;
7. Скрипт скайпа;
8. Скрипт проведения встречи;
9. Ответы на часто возникающие вопросы по франшизе;
10. Ответы на типовые возражения.

Результат работ:

Готовые индивидуальные документы для эффективной продажи франшизы.

10. Проведение индивидуального обучающего курса «Продавец франшизы».

Программа обучения:

1. Введение во франчайзинг;
2. Четыре кита успешного менеджера;
3. Типы покупателей франшиз и рекомендации по работе с ними;
4. Рекомендуемая цепочка продаж франшизы;
5. Шкала приоритетов заявок и сделок;
6. Первый звонок;
7. Скайп-консультация;
8. Личная встреча;
9. Работа с возражениями;
10. Работа с договором;
11. Фишки, повышающие ценность франшизы.

Условия проведения работ:

- Обучение проводится индивидуально для Получателя услуги и(или) сотрудников Получателя услуги.
- Обучение проводится онлайн.
- Продолжительность обучения: 3 занятия по 3 астрономических часа. Даты проведения обучения определяются Получателем услуги и Исполнителем, но не позднее 30.11.2022г.

Результат работы:

- Прохождение Получателем услуги (или его сотрудником) обучения по продажам франшизы.
- Получены навыки уверенного совершения звонков по заявке на франшизу Получателя услуги и уверенной презентации франшизы.
- Получатель услуги (или его сотрудник) знает всю цепочку дальнейших действий с клиентом.

11. Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью.

Содержание работы:

1. Организационная структура подразделения франчайзинга;

	<p>2. Разработка регламентов и должностных инструкций отдела запуска и отдела сопровождения;</p> <p>3. Система мотивации персонала;</p> <p>4. Отчетность для франчайзи и контроль качества их работы.</p> <p>Результат работ: Разработанные регламенты и должностные инструкции.</p> <p>При оказании услуг Исполнитель обеспечивает соблюдение законодательства в сфере исключительных/авторских прав, использования персональных данных.</p> <p>Исполнитель должен не препятствовать оперативному контролю со стороны Заказчика и Получателя услуги и/или их представителей за ходом оказания услуг.</p> <p>Исполнитель осуществляет согласование всех разработанных документов с Получателем услуги или с уполномоченным представителем Получателя услуги в формате электронных писем.</p> <p>В случае несогласования действий специалистов и документов, ни Получатель услуги, ни Заказчик не несут бремя обязательств по приемке, оплате, а также иных негативных последствий, в том числе со стороны третьих лиц.</p> <p>Исполнитель должен обеспечить соблюдение и контроль за недопущением разглашений сведений, являющихся конфиденциальными. Конфиденциальными сведениями признаются сведения, объявленные Получателем услуги или представителем Получателя услуги в устной или письменной форме и затрагивающие деловую репутацию Получателя услуги или его представителей.</p>
Место оказания услуг	Республика Хакасия. Все консультации и обучение сотрудников Получателя услуги проводятся с использованием электронного вида ведения переговоров (Skype, электронная почта, What's app и др.).
Срок оказания услуг	Срок оказания услуг в полном объеме или оказание услуг первого этапа (который будет являться промежуточным этапом оказываемой услуги одному СМСП) не должен превышать 25 календарных дней с момента поступления заявления СМСП от заказчика исполнителю. Общий срок оказания услуг исполнителем одному СМСП – не более 120 календарных дней с момента поступления заявления от СМСП заказчику.
Требования к результатам и качеству оказанных услуг. Порядок сдачи-приемки результатов услуг	<p>Услуги должны быть оказаны в полном объеме, в срок и надлежащего качества, согласно требованиям настоящего технического задания и условиям Договора.</p> <p>В срок не позднее 3 (трех) рабочих дней, следующих за днем окончания оказания услуг в полном объеме, Исполнитель направляет Заказчику Акт сдачи-приемки оказанных услуг (далее – Акт) по договору.</p> <p>В течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения Акта, Заказчик обязуется принять оказанные услуги путем подписания Акта и передачи его Исполнителю, или отказаться от приемки оказанных услуг, письменно сообщив Исполнителю о необходимости доработки.</p> <p>Под доработкой стороны понимают приведение результата оказанных услуг в соответствие с требованиями настоящего технического задания, согласованными сторонами.</p> <p>Если по истечении установленного срока для приемки оказанных услуг Исполнитель не получит подписанный Акт или мотивированный отказ, услуги считаются оказанными надлежащим образом и принятыми Заказчиком в полном объеме.</p>

<p>Требования к Исполнителю</p>	<p>Исполнители должны соответствовать следующим требованиям:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Быть правомочными на заключение договора в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: https://egrul.nalog.ru/- ФНС, для физических лиц - реестр недействительных паспортов - http://services.fns.gov.ru/- Главное управление по вопросам миграции МВД России)или законодательством иностранного государства их регистрации (гражданства). 2. Соответствовать требованию (в отношении российского юридического лица) о непроведении ликвидации и отсутствии решения арбитражного суда (в отношении российского юридического лица, индивидуального предпринимателя) о признании банкротом и об открытии конкурсного производства (https://bankrot.fedresurs.ru/- Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, https://kad.arbitr.ru/- картотека арбитражных дел). 3. Соответствовать требованию (в отношении российского юридического лица) об отсутствии сведений в реестрах недобросовестных поставщиков, предусмотренных Федеральным законом № 223-ФЗ от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и (или) Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок» (https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html - реестр недобросовестных поставщиков). 4. Иметь лицензию, допуск, сертификат если оказание услуг, выполнение работ допускается только при наличии соответствующих документов. 5. Деятельность не должна быть приостановлена в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях на день подачи предложений и документов. <p>Исполнитель должен соответствовать следующим критериям:</p>					
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="478 1299 1005 1366">Критерии</th> <th data-bbox="1005 1299 1503 1366">Подтверждающие документы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="478 1366 1005 1657">1. Опыт предоставления аналогичных услуг в количестве не менее 5 (пяти) разработанных франшиз.</td> <td data-bbox="1005 1366 1503 1657">Копии договоров с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании указанных услуг, заключенных между исполнителем, субъектом МСП (получателем услуг) и организацией инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства с актами приемки оказанных услуг)</td> </tr> <tr> <td data-bbox="478 1657 1005 1830">2. Наличие штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг</td> <td data-bbox="1005 1657 1503 1830">Выписка из штатного расписания с штатной расстановкой, или копии трудовых договоров, или выкопировка и трудовой книжки (при наличии согласия сотрудника)</td> </tr> </tbody> </table>	Критерии	Подтверждающие документы	1. Опыт предоставления аналогичных услуг в количестве не менее 5 (пяти) разработанных франшиз.	Копии договоров с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании указанных услуг, заключенных между исполнителем, субъектом МСП (получателем услуг) и организацией инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства с актами приемки оказанных услуг)	2. Наличие штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг	Выписка из штатного расписания с штатной расстановкой, или копии трудовых договоров, или выкопировка и трудовой книжки (при наличии согласия сотрудника)
Критерии	Подтверждающие документы					
1. Опыт предоставления аналогичных услуг в количестве не менее 5 (пяти) разработанных франшиз.	Копии договоров с актами выполненных работ/оказанных услуг или соглашения об оказании указанных услуг, заключенных между исполнителем, субъектом МСП (получателем услуг) и организацией инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства с актами приемки оказанных услуг)					
2. Наличие штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг	Выписка из штатного расписания с штатной расстановкой, или копии трудовых договоров, или выкопировка и трудовой книжки (при наличии согласия сотрудника)					

<p>3. Наличие образования, квалификации участника отбора/сотрудников участника, требуемых для оказания соответствующих услуг. Специалисты (сотрудники - непосредственные исполнители) должны обладать профессиональными знаниями, опытом оказания вышеуказанных услуг, требуемых для оказания соответствующих услуг</p>	<p>Копии дипломов и/или сертификатов.</p>
<p>4. Возможность привлечения специалистов, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (третьих лиц), специализирующихся для оказания услуг/выполнения работ, на оказание/выполнение которых проводится отбор. Привлекаемые специалисты и/или сотрудники привлекаемых юридических лиц/индивидуальных предпринимателей должны обладать профессиональными знаниями, опытом оказания услуг/выполнения работ, на оказание/выполнение которых проводится отбор или возможность оказания услуг/выполнения работ, по которым проводится отбор, лично участником процедуры отбора.</p>	<p>Копии действующих договоров, в том числе предварительные, или письма о сотрудничестве, подтверждающие возможность привлечения третьих лиц, документы, подтверждающие квалификацию или (договоры, с указанием того, что услуги/работы оказываются/выполняются без привлечения третьих лиц или письма от заказчиков работ/услуг, что работы/услуги оказывались участником отбора без привлечения третьих лиц, или иные документы, подтверждающие оказание услуг/выполнение работ лично участником отбора.</p>
<p>4. Наличие положительных рекомендаций/ отзывов от контрагентов, которым оказывались аналогичные услуги либо наличие положительных отзывов в сети Интернет, либо наличие контактов клиентов, у которых можно получить устное подтверждение оказания услуг и обсудить уровень удовлетворенности качеством услуг</p>	<p>Копии благодарственных писем, и/или рекомендации, и/или перечень контрагентов с указанием тел. для связи</p>
<p>5. Срок и объем предоставляемых гарантий качества работ /услуг, возможность устранения недостатков после приемки</p>	<p>гарантийное письмо</p>
<p>Минимальный размер соответствия требованиям, определенным в качестве критериев для оценки участника процедуры отбора – 83,3%.</p>	
<p>Каждый критерий оценки участников процедуры отбора имеет равнозначный процент. Сумма процентов по всем баллам составляет 100%. Минимальный размер процентов соответствия рассчитывается следующим образом: количество критериев, соответствие которым подтверждено исполнителем, делится на общее количество критериев, предусмотренных для конкретных работ/услуг и умножается на 100 %.</p> <p>Общие требования для документов, подтверждающих соответствие критериям:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Для подтверждения возможности привлечения третьих лиц требуется предоставлять действующие договоры. При пролонгации документы, подтверждающие пролонгацию договора: дополнительное соглашение или при автоматической пролонгации – письмо привлекаемой стороны о том, что правоотношения по договору продолжают или акты, подтверждающие оказание услуг/выполнение работ после истечения срока действия договора. • При изменении ФИО сотрудника/ работника по договору ГПХ, а также участника отбора и/или спикера предоставляется документ, подтверждающий указанные изменения (копия свидетельства о заключении брака/расторжении брака или иной документ). 	

	<ul style="list-style-type: none"> • При изменении ФИО/наименования привлекаемого лица предоставляется документ, подтверждающий указанные изменения (копия свидетельства о заключении брака/расторжении брака или иной документ, решение об изменении наименования юридического лица). • При предоставлении копии трудовой книжки на сотрудника, в качестве подтверждения наличия штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг, на копии трудовой книжки должна содержаться приписка о том, что сотрудник работает по настоящее время, с указанием даты, в которую осуществляется заверение наличия трудовых отношений. • При предоставлении копии трудового договора/соглашения, с неограниченным сроком действия, или сроком действия который истек на дату проведения отбора, в качестве подтверждения наличия штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг, на копии трудового договора должна содержаться приписка о том, что сотрудник работает по настоящее время, с указанием даты, в которую осуществляется заверение наличия трудовых отношений, либо дополнительное соглашение к трудовому договору/соглашению, свидетельствующее о пролонгации трудового договора/соглашения. • Документы, подтверждающие соответствие требованиям, определенным в качестве критериев, для оценки участника процедуры отбора предоставляются на русском языке либо на иностранном языке с приложением заверенного перевода.
<p>Порядок отбора</p>	<p>Победителем процедуры отбора исполнителей признается участник процедуры отбора поставщиков (подрядчиков/исполнителей), соответствующий требованиям и минимальному размеру требований, определенных в качестве критериев для оценки участника процедуры отбора поставщиков (подрядчиков/исполнителей), установленному разделом «Требования к Исполнителю», указанному в техническом задании.</p> <p>В случае, если несколько участников отбора соответствуют обязательным критериям отбора, то договор заключается с участником процедуры отбора, предложившим наиболее низкую цену на требуемые услуги. В случае, если наиболее низкая цена на требуемые услуги была предложена несколькими участниками процедуры отбора поставщиков (подрядчиков/исполнителей), договор заключается с участником, чье предложение было зарегистрировано первым.</p>
<p>Порядок предоставления услуги и порядок взаимодействия Заказчика и Исполнителя</p>	<p>Заявление с приложением документов для оценки готовности бизнеса к разработке франшизы от субъекта МСП Заказчик направляет Исполнителю по электронной почте на адрес ответственного сотрудника в течении 5 (пяти) календарных дней после получения заявления.</p> <p>В течение 3 (трех) календарных дней с момента получения от Заказчика заявления, Исполнитель оценивает бизнес субъекта МСП на готовность к созданию франшизы. Исполнитель вправе запросить дополнительные документы у субъекта МСП через Заказчика, на основании которых можно произвести оценку на предмет готовности бизнеса заявителя – субъекта МСП к созданию франшизы. Основанием предоставления услуг по созданию франшизы субъекту МСП является написанное в свободной форме письменное заключение Исполнителя о готовности бизнеса субъекта МСП к созданию франшизы, сделанное на основании представленных им информации и документов. Заключение направляется Заказчику по электронной почте на адрес fondrh@mail.ru.</p>

	<p>Получателем услуги становится субъект МСП, в отношении которого исполнителем сделано заключение о готовности бизнеса к созданию франшизы. Заключение о предоставлении услуги исполнитель направляет получателю услуги и заказчику в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня получения заявления субъекта МСП от заказчика. Трехстороннее соглашение, подписанное заказчиком и получателем услуги, заказчик направляет на подпись исполнителю.</p> <p>Субъекты МСП, в отношении которых сделано заключение о неготовности бизнеса к созданию франшизы, информируются Заказчиком о невозможности предоставления услуги (с приложением заключения от исполнителя о неготовности бизнеса к созданию франшизы) в срок не более 5 (пяти) рабочих дней с момента подачи заявления.</p> <p>Услуга предоставляется в 2 этапа, указанных в разделе «Наименование услуг» настоящего технического задания.</p> <p>Срок исполнения первого этапа – 25 календарных дней с момента поступления заявления от СМСП исполнителю.</p> <p>По итогу первого этапа выполненных работ, в срок, не позднее дня, следующего за днем окончания первого этапа оказания услуг, Исполнитель предоставляет заказчику подписанный со своей стороны промежуточный Акт сдачи-приемки оказанных услуг первого этапа с приложением оригиналов следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отчет об оказании комплекса услуг первого этапа по разработке франшиз, прочих документов, подтверждающих объем оказанных услуг. <p>Срок исполнения второго этапа – не более 95 календарных дней с момента подписания Акта сдачи-приемки оказанных услуг первого этапа.</p> <p>По итогу второго этапа выполненных работ, в срок не позднее трех рабочих дней, следующих за днем окончания оказания услуг, Исполнитель предоставляет заказчику подписанный со своей стороны Акт сдачи-приемки оказанных услуг в полном объеме с приложением оригиналов следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - трехсторонний акт сдачи-приемки оказанных услуг, в 3 (трех) экземплярах, подписываемый Получателем услуги – субъектом МСП, Исполнителем и Заказчиком; - отчет об оказании комплекса услуг второго этапа по разработке франшиз, прочих документов, подтверждающих объем оказанных услуг. <p>При оказании услуг Исполнитель самостоятельно осуществляет взаимодействие с субъектами малого и среднего предпринимательства, в том числе запрашивает документы и сведения, необходимые для оказания услуг, управленческую отчетность, нормативные документы, применяемые в ходе работы Заявителя.</p>
<p>Требования к качеству и безопасности услуг. Гарантии качества услуг</p>	<p>1. Услуги должны оказываться в соответствии с законодательством Российской Федерации, национальными стандартами, техническими нормами и правилами, установленными в отношении данного вида услуг.</p> <p>2. По требованию Заказчика Исполнитель должен учитывать все предложения и устранять замечания, направляемые надлежащим образом Заказчиком.</p>

Цена услуг (включая взносы/все расходы исполнителя, связанные с оказанием услуг)	Услуги по разработке франчайзингового проекта оказываются одному субъекту МСП и предоставляются на условиях софинансирования в процентном соотношении 80/20%, где 80% от общей стоимости услуг оплачивается заказчиком, 20% от общей стоимости услуг оплачивается получателем услуг. Стоимость общего объема услуг по разработке франчайзингового проекта не может превышать 300 000,00 (триста тысяч) рублей на одного субъекта МСП с учетом софинансирования (300 000 = 100%). Общая стоимость договора не может превышать 300 000,00 (триста тысяч) рублей с учетом софинансирования (300 000 = 100%). Порядок оплаты определяется сторонами в Договоре.
--	--

Договор возмездного оказания услуг, указанных в настоящем техническом задании, может быть заключен с исполнителем, при условии соответствия его требованиям, определенным в разделе «Требования к исполнителю» настоящего технического задания.

Сведения и документы, прилагаемые к предложению и предоставляемые участниками процедуры отбора исполнителей:

- предложение на выполнение работ/оказание услуг, предусмотренных техническим заданием, содержащее: фирменное наименование юридического лица/Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, контактные данные, ИНН/ОГРН; стоимость и объем оказываемых услуг/выполняемых работ, предусмотренных техническим заданием;

- карточка предприятия (юридического лица/индивидуального предпринимателя), содержащая фирменное наименование (наименование), сведения об организационно-правовой форме, о месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), (фамилия, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица, в т.ч. осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица), номер контактного телефона;

- копии документов, удостоверяющих личность физических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

- документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника отбора – юридического лица (копия решения о назначении или об избрании либо приказа о назначении физического лица на должность, в соответствии с которым такое физическое лицо обладает правом действовать от имени участника без доверенности (далее – руководитель). В случае если от имени участника размещения заказа действует иное лицо, в составе документов должна содержаться доверенность на осуществление действий от имени участника отбора, заверенную печатью участника отбора (для юридических лиц) и подписанную руководителем участника отбора или уполномоченным этим руководителем лицом, либо нотариально заверенную копию такой доверенности. В случае, если указанная доверенность подписана лицом, уполномоченным руководителем участника отбора, в составе документов на участие в отборе должен быть приложен документ, подтверждающий полномочия такого лица;

- копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица (для юридических лиц), свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность), зарегистрированных до 01.01.2020, либо листа записи в Единый государственный реестр юридических лиц/Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;

- копия свидетельства о постановке на учет юридического лица в налоговом органе по месту нахождения на территории Российской Федерации (для юридических лиц), копия свидетельства о постановке на учет физического лица в налоговом органе (для физических лиц, в т. ч. осуществляющих предпринимательскую деятельность);

- копия устава участника отбора (для юридических лиц);

- обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства в случае, если они с поставщиком (подрядчиком/исполнителем) состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

- решение об одобрении или совершении крупной сделки (для юридических лиц), либо соответствующее гарантийное письмо, подтверждающее, что сделка не является крупной или одобрение не требуется в соответствии с законодательством (в случае, если единственный учредитель (участник) юридического лица является его исполнительным органом, решение об одобрении или совершении крупной сделки либо справка не требуются);

- копии документов, подтверждающих соответствие Исполнителя критериям, установленным настоящим Техническим заданием;

- документы о принадлежности участника отбора к группе компаний и/или подтверждающие право осуществлять деятельность под товарным знаком (при принадлежности участника отбора к группе компаний или осуществлении деятельности под товарным знаком).

