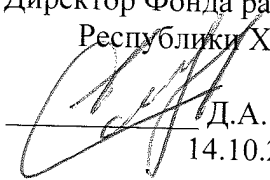


Утверждаю:
Директор Фонда развития
Республики Хакасия


Д.А. Пауль
14.10.2021 г.

Техническое задание № 48

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) 20.10.2021г. 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, физического лица;- 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. Консультация по вопросам разработки франчайзингового проекта субъекта МСП;2. Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса;3. Разработка концепции франшизы;4. Разработка финансовой модели франчайзи;5. Разработка юридической схемы - Индивидуальный договор на продажу франшизы;6. Разработка Франчайзибука. <p>Второй этап:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Создание презентации о франшизе;2. Разработка (создание) одностраничного сайта по продаже франшизы;3. Разработка и ведение первый месяц интернет-рекламы (1 канал рекламы);4. Разработка книги продаж франшизы (индивидуально под франшизу);5. Проведение индивидуального обучающего курса «Продавец франшизы»;6. Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью.

<p>Термины определения</p>	<p>и</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 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> <ol style="list-style-type: none"> 1. Консультационные услуги по вопросам разработки франчайзингового пакета оказываются субъектам МСП в устной и/или письменной форме в том числе посредством онлайн каналов связи (мессенджеры Viber/What's app/Telegram/Zoom). 2. Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса. <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.

Условия проведения работ:

- 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).

Результат работ:

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.

3. Разработка концепции франшизы.

Структура документа:

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.)

4. 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.

5. 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.

6. 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 франчайзибука.
- Если информация (документ) не предоставлена, то она исключается из отчетной версии документа.

Результат работ:

Франчайзибук, 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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 донстройка 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).

10. 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.

11. 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 21.12.2021г.

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.

	<p align="center">12. Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью.</p> <p>Содержание работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организационная структура подразделения франчайзинга; 2. Разработка регламентов и должностных инструкций отдела запуска и отдела сопровождения; 3. Система мотивации персонала; 4. Отчетность для франчайзи и контроль качества их работы. <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 третьих лиц (участников, экспертов и т.п.), безопасные условия для жизни и здоровья участников и иных лиц, в том числе соблюдение морали, этики и уважения.</p> <p>Исполнитель должен не препятствовать оперативному контролю со стороны Заказчика и Получателя услуги и/или их представителей за ходом оказания услуг. 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	<p>Общий срок оказания услуг - до 17.12.2021 (включительно).</p> <p>Срок действия договора с исполнителем – с момента заключения договора до 31.12.2021г.</p> <p>Исполнитель оставляет за собой право досрочного оказания услуг.</p>
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>По окончанию оказания услуг (17.12.2021), в срок не позднее трех рабочих дней, следующих за днем окончания оказания услуг, Исполнитель направляет Заказчику Акт сдачи-приемки оказанных услуг (далее – Акт).</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>
Требования к Исполнителю	<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.fms.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 продажа товаров, 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.

Исполнитель должен соответствовать следующим критериям:

Критерии	Подтверждающие документы
1. Опыт предоставления аналогичных услуг в количестве не менее 5 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 со штатной расстановкой, или копии трудовых договоров, или выкопировка из трудовой книжки (при наличии согласия сотрудника)
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	Копии дипломов и/или сертификатов.
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 или сотрудники привлекаемых юридических лиц/индивидуальных предпринимателей должны обладать профессиональными знаниями, опытом оказания услуг на	Копии действующих договоров, в том числе предварительных, или письма о сотрудничестве, подтверждающие возможность привлечения третьих лиц, документы, подтверждающие квалификацию

оказание/выполнение которых проводится отбор	
5. Наличие положительных рекомендаций/ отзывов от контрагентов, которым оказывались аналогичные услуги либо наличие положительных отзывов в сети Интернет, наличие контактов клиентов, у которых можно получить устное подтверждение оказания услуг и обсудить уровень удовлетворенности качеством услуг	Копии благодарственных писем, и/или рекомендации, и/или перечень контрагентов с указанием тел. для связи
6. Срок и объем предоставляемых гарантий качества работ /услуг, возможность устранения недостатков после приемки	гарантийное письмо
Минимальный размер соответствия требованиям, определенным в качестве критериев для оценки участника процедуры отбора – 83,3%.	

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 %.

Общие требования для документов, подтверждающих соответствие критериям:

- 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).
- 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.

Порядок отбора	Победителем процедуры отбора исполнителей признается участник процедуры отбора поставщиков (подрядчиков/исполнителей), соответствующий требованиям и минимальному размеру требований, определенных в качестве критериев для
----------------	---

	<p>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 день поступления заявления.</p> <p>В течение 2 (двух) рабочих 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 и Трехстороннее соглашение о предоставлении услуги Заказчик направляет Получателю услуги в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня подачи заявления. 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 рабочих дней с момента выдачи заключения о готовности бизнеса к разработке франшизы.</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 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 позднее 17 декабря 2021г.</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.

	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.
Требования к качеству и безопасности услуг. Гарантии качества услуг	1. Услуги должны оказываться в соответствии с законодательством Российской Федерации, национальными стандартами, техническими нормами и правилами, установленными в отношении данного вида услуг. 2. По требованию Заказчика Исполнитель должен учитывать все предложения и устранять замечания, направляемые надлежащим образом Заказчиком.
Цена услуг (включая все взносы/все расходы исполнителя, связанные с оказанием услуг)	Стоимость консультационных услуг по вопросам разработки франчайзингового проекта не может превышать 3000 (три тысячи) рублей на одного субъекта МСП. Стоимость общего объема услуг по разработке франчайзингового проекта не может превышать 384 375,00 (триста восемьдесят четыре тысячи триста семьдесят пять) рублей на одного субъекта МСП с учетом софинансирования, при этом 80% от общей стоимости услуг оплачивается заказчиком, 20% от общей стоимости услуг оплачивается получателем услуг. Порядок оплаты определяется сторонами в Договоре.

К предложению на оказание услуг, предусмотренных техническим заданием, должны быть приложены следующие документы/сведения:

- 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 (карточка предприятия);
- 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), свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность);
- 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);
- копии учредительных документов участника отбора (для юридических лиц);
- решение об одобрении или совершении крупной сделки, либо соответствующая справка, если такое одобрение не требуется в соответствии с законодательством;
- предложение на поставку товаров (выполнение работ/оказание услуг), предусмотренных техническим заданием;
- копии документов, подтверждающих соответствие поставщика (подрядчика/исполнителя) критериям, установленным в разделе «Требования к исполнителю» настоящего Технического задания;
- 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).