Техническое задание № 32 от 01.10.2019

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  структурного подразделения | Центр поддержки МСП |
| Наименование услуг | Услуги по разработке франшиз предпринимателей, состоящие из:  **Первый этап:**   1. Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса 2. Разработка концепции франшизы 3. Финансовая модель франчайзи 4. Юридическая схема - Индивидуальный договор на продажу франшизы 5. Разработка Франчайзибук   **Второй этап:**   1. Презентация о франшизе 2. Одностраничный сайт по продаже франшизы 3. Разработка и ведение первый месяц интернет-рекламы (1 канал рекламы)   **Третий этап:**   1. Книга продаж франшизы (индивидуально под франшизу) 2. Индивидуальный обучающий курс «Продавец франшизы» 3. Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью |
| Термины и определения | **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. Этот документ обычно составляется франчайзером. В нем зафиксированы все особенности компании и нюансы ведения бизнеса.  **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 отражены в договоре коммерческой концессии.  **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.  **Роялти** – платежи, которые франчайзи регулярно перечисляет франчайзеру. Чаще всего это проценты от продаж. Впрочем, некоторые франчайзеры предпочитают фиксированную ежемесячную оплату.  **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.  **Франчайзер** – компания, предоставляющая мелкому предприятию или ИП право ведения бизнеса от ее имени.  **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.  **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. Это делается в целях продвижения определенной продукции или услуг, предоставляемых правообладателем, и расширения уже известной сети предприятий.  **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. |
| Описание услуги | С целью оказания услуг субъектам МСП Исполнитель осуществляет: **Анализ франшиз-конкурентов и аудит бизнеса** **Порядок работ:**   1. Оценка готовности бизнеса к созданию франшизы 2. Представление на согласование список из 10 конкурентов. 3. Определение списка и изучение франшиз-конкурентов (5 конкурентов). 4. Основные направления проведения анализа:  * Общая информация о франчайзере * Общая информация о франшизе * Условия франчайзингового предложения * Состав материалов, входящих во франчайзинговое предложение * Действующие франчайзи  1. Запрос рекламных и маркетинговых материалов по выбранным конкурентам. 2. Телефонные и скайп переговоры с франчайзерами и франчайзи 3. Определение наиболее выгодных и интересных для потенциальных покупателей, аспекты франчайзингового предложения конкурентов. 4. Формирование итогового аналитического отчета по итогам работы.   **Условия проведения работ:**   * Оценка бизнеса проводится на основании брифа, заполненного Заказчиком. * Информация собирается на основе открытых источников (интернет-серфинг в русско-язычном 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 Заказчика о готовности к созданию франшизы. 2. Отчет о конкурентах по франшизе с выводами по результатам исследования и рекомендации по составу франчайзингового предложения Заказчика. 3. Маркетинговые материалы по франшизе (презентация, финмодель, шаблон договора и прочее по возможности). 4. Понимание реальной текущей ситуации с франчайзинговой сетью конкурентов.  **Разработка концепции франшизы** **Структура документа:**   1. Введение 2. Определение стратегической цели развития компании по франчайзингу 3. Общее описание бизнеса Заказчика 4. Общее описание франшизы Заказчика 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 Заказчика. * Экспертиза предложений Заказчика по концепции франшизы. * Практический опыт Исполнителя во франчайзинге.   **Результат:**  Утвержденное видение Заказчика и Исполнителя о концепции франшизы, концентрированно проработанное всеми сторонами и оформленное в виде готовой концепции франшизы.  **Результат работ:**  Разработанная Исполнителем концепция франшизы, описанная в формате текстового документа Word (как взаимодействовать с партнерами и как на этом зарабатывать.) **Финансовая модель 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 Заказчик. * Параметры франшизы определяются Заказчиком самостоятельно либо берутся из концепции франшизы (если она была разработана)   **Результат работ:**  Готовая финансовая модель для предоставления потенциальным партнерам. **Индивидуальный договор на продажу франшизы** **Структура работы:**   1. Разработка юридической схемы продажи франшизы 2. Подготовка проекта договора на основе утвержденной юридической схемы   **Условия проведения работ:**   * Юридически тщательно проработанные документы, подготовленные на основе концепции франшизы с учетом специфики бизнеса Заказчика. * Над договорами работают юристы по интеллектуальному праву. * При продаже франшизы, как правило, разрабатывается, договор коммерческой концессии или лицензионный договор. Однако по некоторым франшизам могут быть отклонения от общепринятой практики.   **Результат работ:**  Качественный франчайзинговый договор, полностью защищающий франшизу Заказчика. Готовые документы для оформления сделок с партнерами по франчайзингу, позволяющие избежать множества ошибок при работе с партнерами. **Разработка франчайзибука** **Структура документа:**  Детальная структура франчайзибука разрабатывается индивидуально под проект. Ниже приведена 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 Заказчика. * Интервью со специалистами, задействованными в ключевых процессах бизнеса Заказчика на предмет выявления порядка работы и используемой документации. * Описание ключевых процессов, существующих в организации Заказчика в понятной форме, для передачи знаний и технологий бизнеса Заказчика франчайзи. * Сбор в единый пул всех шаблонов документов, используемых в организации Заказчика, в соответствии со структурой франчайзибука.   **Условия проведения работ:**   * Разработка франчайзибука осуществляется на основе: 1) существующих в организации процессов, 2) информации, предоставляемой Заказчиком, 3) документов, фактически имеющихся у Заказчика на момент разработки франчбука. Недостающие документы Заказчик разрабатывает самостоятельно. * Источник информации для разработки франчайзибука – Заказчик, 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 будут оформлены в фирменных цветах и стиле компании.  **Презентация 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 Заказчика и результатов работ предыдущих этапов * Объем презентации – до 20 слайдов   **Результат работ:**  Заказчик получает понятный, визуально привлекательный документ для проведения переговоров с потенциальными покупателями франшизы. **Продающий сайт 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 (если они были) * Индивидуальный яркий дизайн, соответствующий фирменному стилю * Покупка доменного имени и хостинга оплачивается и предоставляется клиентом * При разработке сайта не используется анимированная графика * Объем сайта – до 10-ти экранов   **Результат работ:**  Качественный продающий сайт для привлечения потенциальных покупателей Вашей франшизы **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 предоставляется Заказчиком * Учетная запись рекламной кампании принадлежит Заказчику   **Результат работ:**  Заказчик получает полностью настроенную систему для привлечения качественных заявок на франшизу (с возможностью получения до 10 заявок в день). **Книга 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. **Индивидуальный обучающий курс «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 Заказчика и(или) сотрудников Заказчика * Обучение может проводиться онлайн * Продолжительность обучения: 3 занятия по 3 часа при онлайн-формате   **Результат работы:**   * Сотрудник прошел обучение по продажам франшизы * Уверенно совершает звонки по заявке на франшизу Заказчика и уверенно презентует франшизу * Знает всю цепочку дальнейших действий с клиентом.  **Создание руководства по управлению франчайзинговой сетью** Содержание работы:   * 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   **Результат:**  Разработаны регламенты и должностные инструкции  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 уважении.  Исполнитель должен не препятствовать оперативному контролю со стороны представителей Заказчика за ходом оказания услуг.  Исполнитель осуществляет согласование всех разработанных документов, привлекаемых для оказания услуг специалистов с уполномоченным представителем Заказчиком в формате электронных писем.  В случае несогласования действий и документов, специалистов Заказчик не несет бремя обязательств по приемке, оплате, а также иных негативных последствий, в том числе со стороны третьих лиц.  Исполнитель должен обеспечить соблюдение и контроль за недопущением разглашений сведений, являющихся конфиденциальными. Конфиденциальными сведениями признаются сведения, объявленные представителем Заказчика в устной или письменной форме и затрагивающие деловую репутацию Заказчика или его представителей. |
| Место оказания услуг | Республика Хакасия. Представители Исполнителя обязаны в случае необходимости лично посетить предприятие Заказчика в период сбора информации. Все консультации и обучение сотрудников проводятся на территории Заказчика или с использованием электронного вида ведения переговоров (Skype, электронная почта, Wattsap). Командировочные расходы оплачиваются Заказчиком отдельно. |
| Срок оказания услуг | Услуги оказываются по согласованному Сторонами графику оказания услуг, но не позднее 25 декабря 2019 года |
| Требования к результатам и качеству оказанных услуг.  Порядок сдачи-приемки результатов услуг | Услуги должны быть оказаны в полном объеме, в срок и надлежащего качества, согласно требованиям настоящего технического задания и условиям Договора. Качество услуг должно соответствовать стандартам качества, установленным законодательством РФ.  По окончанию работ Исполнитель направляет Заказчику Акт сдачи-приемки выполненных работ (далее – Акт).  В течение 5 (пяти) рабочих дней с даты получения Акта, Заказчик обязуется принять результат работ путем подписания Акта и передачи его Исполнителю, или отказаться от приемки результата работ, письменно сообщив Исполнителю о необходимости доработки.  Под доработкой Стороны понимают приведение результата работ в соответствие с требованиями, согласованными Сторонами в Приложении, в частности, в техническом задании.  Если по истечении установленного срока для приемки работ Исполнитель не получит подписанный Акт или мотивированный отказ, работы считаются выполненными надлежащим образом и принятыми Заказчиком в полном объеме.  Если Приложением предусмотрено несколько этапов выполнения работ, Стороны оформляют промежуточный/ые Акт/ы по окончании этапа по правилам настоящего раздела.  Работы передаются в электронном виде на электронном носителе в формате \*doc. |
| Требования к Исполнителю | Поставщики товаров (подрядчики/исполнители) должны соответствовать следующим требованиям:  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» (<http://www.zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html> - реестр недобросовестных поставщиков).  4. Выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (в отношении российского юридического лица) поставщика товаров (подрядчика/исполнителя) должна содержать соответствующие поставляемым товарам, оказываемым услугам/выполняемым работам виды деятельности (ОКВЭД).  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 (указанных в разделе «Описание услуги») в течение 3-х лет и в количестве, не менее 20. | Копии договоров, актов выполненных работ/оказанных услуг, проч. | | 2. Наличие штатных сотрудников, специализирующихся на оказании соответствующих услуг | выписка из штатного расписания, копии трудовых договоров, документов, подтверждающих образование (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, сертификатов, проч. | | 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 | Договоры, в том числе предварительные, письма о сотрудничестве, документы, подтверждающие квалификация и проч. | | * 1. 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 | Благодарственные письма, рекомендации, перечень контрагентов с указанием тел. для связи, проч. | | * Срок и объем предоставляемых гарантий качества работ /услуг, возможность устранения недостатков после приемки | Договоры, 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 %. |
| Требования к получателям услуги | Услуги оказываются субъектам малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП):  - руководителям организаций, относящихся к числу субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Хакасия, согласно Единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства;  - индивидуальным предпринимателям, относящимся к числу субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Хакасия.  Не допускается повторное оказание услуг одному и тому же СМСП в рамках договора, т.е. услуги по содействию в популяризации предоставляются по схеме: 1 СМСП – 1 получатель услуги.  **Получатель услуг (субъект МСП), оказываемых Исполнителем, по настоящему техническому заданию, соответствует требованиям:**   1. является субъектом малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Республики Хакасия и соответствует требованиям ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» по отнесению его к категориям субъектов малого и среднего предпринимательства; 2. зарегистрирован в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства на официальном сайте Федеральной налоговой службы (https://rmsp.nalog.ru); 3. правомочен заключать договор в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации; 4. в отношении получателя услуг – субъекта МСП, не должна проводиться процедура ликвидации, должно отсутствовать решение арбитражного суда о признании юридического лица или индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства; 5. деятельность получателя услуг не должна быть приостановлена в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на дату подачи документов; 6. готовность бизнеса Заявителя к созданию франшизы, установленная на основании чек-листа, разработанного Заказчиком; 7. не является субъектом, подпадающим под условия п.3, п.4 ст.14 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп.); 8. не состоит в одной группе лиц с Исполнителем, при этом относимость к группе лиц определяется в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изм. и доп.). |
| Порядок предоставления услуги и порядок взаимодействия Заказчика и Исполнителя | 1. Заявки на получение услуги по разработке франшизы, поступившие от субъектов малого и среднего предпринимательства, Заказчик направляет Исполнителю в течение 3-х рабочих дней с момента заключения договора на оказание услуг. 2. В течение 5-и дней с момента поступления от Заказчика заявлений, Исполнитель связывается с заявителями – субъектами малого и среднего предпринимательства в целях запроса и получения информации, путем заполнения анкет, тестов, чек-листов и проч., документов, на основании которых можно произвести оценку на предмет готовности бизнеса заявителя – субъекта МСП к созданию франшизы. 3. Основанием предоставления СМСП услуг по созданию франшизы является заключение Исполнителя о готовности бизнеса заявителя – субъекта МСП к созданию франшизы, сделанное на основании представленных субъектом МСП информации и документов, и договор о предоставлении услуг субъекту малого и среднего предпринимательства, заключенный между Заказчиком, Исполнителем и субъектом МСП. 4. Заявитель, в отношении которого сделано заключение о готовности бизнеса к созданию франшизы, информируется об этом Исполнителем в письменной форме путем направления письма по электронной почте в течение 5-х рабочих дней с даты составления заключения. 5. Заявители, в отношении которых сделано заключение о неготовности бизнеса к созданию франшизы информируются о невозможности предоставления услуги (с указанием причин, по которым услуга не может быть предоставлена) в срок не более 5-ти рабочих дней с момента заключения. 6. В течение 5-ти рабочих дней с момента оценки всех чек-листов на предмет готовности бизнеса субъекта МСП к созданию франшизы, предоставить Заказчику Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, в отношении которых сделано заключение о готовности бизнеса к созданию франшизы и возможности предоставления услуг с указанием состава услуг. 7. 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 общего объема услуг по разработке франчайзингового проекта не может превышать 700 000,00 (семьсот тысяч) рублей**.** |

Предложения на оказание услуг направляются в течении 5 календарных дней (до 18.00 06.10.2019 включительно) в письменном виде за подписью уполномоченного лица и печатью (при наличии) участника процедуры отбора на адрес электронной почты fondrh@mail.ru либо предоставляются нарочно, а также почтовым отправлением по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Кирова, д. 81 (Фонд развития Хакасии), с приложением следующих, заверенных надлежащим образом, документов и сведений:

- 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);

- выписка из государственного реестра юридических лиц (для юридического лица), полученная не ранее чем за 5 (пять) дней до дня подачи документов для участия отборе; выписка из государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для гражданина, осуществляющего предпринимательскую деятельность без образования юридического лица), полученная не ранее чем за 5 (пять) дней до дня подачи документов для участия в отборе;

- 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 исполнителя критериям, установленным в разделе «Требования к Исполнителю» настоящего Технического задания.