

### Извещение о проведении процедуры закупки

<b>Общая информация</b>	
Номер извещения	011/2021-ЦПП
Наименование закупки	Организация и проведение Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан.
Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Запрос предложений
Адрес размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<a href="https://cmbrb.ru/">https://cmbrb.ru/</a>
Заказчик	Автономная некоммерческая организация «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства»
<b>Информация о заказчике</b>	
Организация, осуществляющая закупку	Автономная некоммерческая организация «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства»
ИНН/КПП	0276981449/027501001
Почтовый (юридический) адрес	Российская Федерация, 450015, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Карла Маркса, дом 37
Место нахождения	Российская Федерация, 450015, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Карла Маркса, 37.
Ответственное должностное лицо	Пестов Никита Сергеевич
Адрес электронной почты	ano-mb@mail.ru
Номер контактного телефона	8(347) 224-99-99 (внутренний номер) доб.707
Факс	отсутствует
Источник финансирования	Бюджет Республики Башкортостан
<b>Информация о процедуре закупки</b>	
Дата и время начала подачи заявок	21.10.2021 г. с 17:00 часов местного времени
Дата и время окончания подачи заявок	28.10.2021 г. по 17:00 часов местного времени
Место подачи (приема) заявок	450015, Российская Федерация, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Карла Маркса, 37 каб. 305
Порядок подачи заявок	Заявка подаётся в соответствии с требованиями, предъявляемыми Техническим заданием, Положением о закупке товаров и приложением документов, согласно Приложению №2, являющимся неотъемлемой частью настоящего Извещения. Все листы заявки и документы, прикладываемые к заявке на участие в конкурсе, должны быть сшиты в единый том и пронумерованы в соответствии с Положением о закупке товаров (выполнения работ, оказания услуг).
Дата проведения процедуры закупки	В течении семи дней с даты окончания подачи заявок.

**Примечание:** АНО «Агентство РБ по предпринимательству» имеет право отказаться от проведения конкурса не позднее чем за один день до даты и времени окончания подачи заявок Настоящего извещения.

**Дополнительные требования:**

Более подробные условия содержатся в документации, являющейся неотъемлемой частью настоящего извещения.

**Перечень прикрепленных документов:**

Приложение №1 - Техническое задание;

Приложение №2 - Перечень документов, предоставляемых участниками закупки;

Приложение №3 - Описание документов;

Приложение №4 - Обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства, входящему в одну группу лиц согласно Федеральному закону от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

Приложение №5 – Образец декларации о соответствии участника закупки требованиям;

Приложение №6 – проект договора на оказание услуги по организации и проведению мероприятия.

## Техническое задание

### 1. Общие сведения:

- 1.1. Организатор закупки: Автономная некоммерческая организация «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее – Заказчик).
- 1.2. Участник закупки – юридические лица, индивидуальные предприниматели, а также самозанятые граждане и физические лица, изъявившие желание и подавшие заявку для участия в закупке в соответствии с техническим заданием.
- 1.3. Предмет закупки: оказание услуги по организации и проведению Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан (далее – Мероприятие).
- 1.4. Порядок оплаты в соответствии с условиями договора согласно Приложению №6 к техническому заданию.
- 1.5. Место оказания услуги – Республика Башкортостан, г. Уфа.
- 1.6. Срок оказания услуги –с даты подписания договора по 10 декабря 2021 года.
- 1.7. Формат, место и сроки проведения Мероприятия: онлайн/оффлайн.
- 1.8. Начальная (максимальная) цена договора: 1 600 000 рублей.

### 2. Требования к заявке:

- 2.1. Предоставить заявку на участие в закупке на бланке организации с указанием предлагаемой стоимости услуг.
- 2.2. Предоставить пакет документов согласно перечню, указанному в Приложении №2 к Извещению №011/2021-ЦПП и Положением о закупке товаров (выполнении работ, оказании услуг).
- 2.3. Предоставить портфолио с подтверждением опыта работы по проведению аналогичных Мероприятий (грамоты, договора с актами, благодарственные письма, иные документы, подтверждающие опыт проведения подобных мероприятий).
- 2.4. Предоставить резюме спикеров согласно пункту 3.4. указанному в Приложении №1 к Извещению №011/2021-ЦПП.
- 2.5. Предоставить проект проведения Мероприятия.
- 2.6. Предоставить проект плана-графика проведения Мероприятия.
- 2.7. Все листы заявки и документы, прикладываемые к заявке на участие в конкурсе, должны быть сшиты в единый том и пронумерованы.
- 2.8. В случае непредставления обязательных документов либо наличия в таких документах недостоверных сведений, в том числе наличия в заявке предложения о цене договора, превышающей начальную (максимальную) цену договора, либо предложения о сроке выполнения работ (оказания услуг, поставки товара), превышающем срок, установленный документацией о закупке, данная заявка не допускается к участию в закупке.

### 3. Требования по исполнению оказания услуги:

- 3.1. Исполнитель должен:
  - 3.1.1 Оказать услуги по организации и проведению Мероприятия собственными силами, средствами и материалами оказать услугу в соответствии с требованиями, указанными в настоящем Извещении.
  - 3.1.2 Организовать участие в Мероприятии не менее 10 субъектов малого и среднего предпринимательства.

3.1.3. Организовать информационно-рекламную кампанию в средствах массовой информации, социальных сетях с указанием логотипов Заказчика (Центра «Мой Бизнес», АНО «Агентство РБ по предпринимательству») с позиционированием Нацпроекта «Поддержка малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы», предварительно согласовав информацию с Заказчиком, в том числе обеспечить:

- размещение видео-анонса до 30 сек., подходящий для использования в социальной сети <https://www.instagram.com>;
- распространение пресс-анонсов (до начала мероприятия) и финального пост-релиза (после окончания мероприятия) в сети Интернет, а также по базе партнеров.
- обеспечить рекламную кампанию на радио, целевой аудиторией которых являются субъекты малого и среднего предпринимательства, не менее 5-ти выходов аудиорекламы на протяжении всего срока оказания услуги. Время выхода, даты, а также наполнение аудиорекламы предварительно согласовывается с Заказчиком.

3.1.4. Организовать пригласительную кампанию, сбор и премодерацию проектных заявок на участие:

- длительность пригласительной кампании – не менее 1 недели;
- количество адресов электронной почты потенциальных участников Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан (далее – АИТП) из числа жителей РБ, по которым осуществлена массовая рассылка электронного письма с анонсом АИТП – не менее 1 000 ед.;
- количество массовых рассылок электронного письма с анонсом по потенциальным участникам – 2 ед.;
- количество образовательных и научных учреждений региона, в которые направлены официальные пригласительные письма – не менее 2 ед.;
- количество постов, размещенных в социальных медиа Исполнителя и профильных группах в социальных сетях (Twitter, Facebook, Instagram, Вконтакте) – не менее 2 ед.;
- количество заполненных и поданных проектных заявок от лиц, постоянно проживающих на территории РБ, и СМП, зарегистрированных на территории РБ, – не менее 50 ед.;
- количество проектных заявок, прошедших премодерацию – не менее 40 ед.

3.1.5. Организовать заочную экспертизу, оценку и отбор проектов:

- количество научно-технических и бизнес-экспертов, привлечённых к экспертизе и оценке проектных заявок – не менее 3 чел.;
- количество оцененных проектных заявок – 100% от количества поданных проектных заявок;
- количество экспертных заключений по результатам научно-технических экспертиз – 1 ед. на каждую проектную заявку;
- количество экспертных заключений по результатам бизнес-экспертиз – 1 ед. на каждую проектную заявку;
- количество отобранных с участием Заказчика проектов для участия – не менее 20 ед.

3.1.6. Организовать онлайн-отбор (в формате видеоконференции) участников:

- количество участников, принявших участие в онлайн-отборе участников, – не менее 17 ед.;
- длительность онлайн-отбора – не менее 3 академических часов;
- общее количество профильных экспертов, принявших участие в онлайн-отборе проектов, - 2 чел.;
- количество участников, отобранных для работы с трекером, прохождения индивидуальных консультаций и выступления на демодне, – не менее 10 ед.

3.1.7. Организовать заочное обучение:

- длительность прохождения электронного курса – не менее двух недель;

- количество участников, полностью прошедших заочный электронный курс, включая тестирование – не менее 20 ед.

3.1.8. Организовать групповое онлайн-обучение:

- общая длительность онлайн-обучения (вебинаров) – не менее 16 академических часов;

- общее количество спикеров и бизнес-тренеров онлайн-обучения – не менее 3 чел.;

- количество спикеров и бизнес-тренеров онлайн-обучения из других регионов России (не из Республики Башкортостан) – не менее 2 чел.;

- количество участников, посетивших не менее 50% занятий онлайн-обучения, – не менее 14 ед.

3.1.9. Организовать групповые консультационные сессии для участников в онлайн формате:

- не менее 5 тематических групповых консультационных сессий;

- длительность каждой групповой консультационной сессии не менее 2 академических часов;

- общее количество участников консультационных сессий – не менее 14 ед.;

- общее количество привлекаемых консультантов – не менее 2 чел.

3.1.10. Организовать работу с трекерами в онлайн формате:

- количество проведённых еженедельных трекшен-сессий с каждым участником – не менее 3 ед.;

- длительность каждой трекшн-сессии – не менее 40 минут;

- общая длительность всех трекшн-сессий с каждым участником – не менее 180 минут;

- количество участников АИТП, для каждого из которых проведены трекшн-сессии в установленном объёме (не менее 3 ед., не менее 180 мин), - не менее 10 ед.

- количество трекеров, сопровождающих проекты участников, - не менее 4 чел.;

- количество проектов участников на одного трекера – не более 3 ед.;

- количество участников АИТП, проверивших не менее 5 бизнес-гипотез за время АИТП, – не менее 7 ед.

3.1.11. Организовать индивидуальные экспертные консультации участников в онлайн формате:

- не менее 2 индивидуальных консультационных консультаций с каждым участником;

- длительность каждой консультации – не менее 1 академического часа;

- общее количество участников – не менее 10 ед.

3.1.12. Организовать демонстрационный день (в очном формате):

- количество участников, полностью прошедших АИТП, и представивших свои проекты на демонстрационном дне, – не менее 10 ед.;

- длительность мероприятия – не менее 2 часов;

- общее количество профильных экспертов и представителей инвестиционного сообщества, оценивших проекты на питч-сессии, - не менее 4 чел.;

- количество профильных экспертов и представителей инвестиционного сообщества из других регионов России, оценивших проекты на питч-сессии, - не менее 2 чел.;

- количество уникальных развёрнутых публикаций в региональных или федеральных СМИ по итогам АИТП – не менее 1 ед.

3.2. Требования к структуре и содержанию онлайн-обучения (вебинаров) акселератора:

№ п/п	Тема	Краткое содержание (аннотация)
1.	Как работает акселерация: 10 практических инструментов	- история зарождения акселераторов; - сущность акселерации (что именно ускоряем); - практические инструменты, которые позволяют проектам ускорить своё развитие, сэкономить время и деньги.

	ускоренного развития инновационного проекта	
2.	Генерация идей для стартапа	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыки, необходимые для успешной генерации бизнес-идей;</li> <li>- способы проверки идей на уникальность;</li> <li>- способы оценки бизнес-идей;</li> <li>- инструменты и приемы генерации бизнес-идей;</li> <li>- новые тренды и актуальные рыночные ниши;</li> <li>- примеры успешных бизнес-идей.</li> </ul>
3.	Тестирование бизнес-гипотез	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типы гипотез;</li> <li>- постановка и приоритезация гипотез;</li> <li>- методология и способы тестирование гипотез;</li> <li>- доказательства и выводы;</li> <li>- заполнение карточек гипотез;</li> <li>- примеры тестирования гипотез.</li> </ul>
4.	Формирование команды стартапа	<ul style="list-style-type: none"> <li>- «лучший» возраст для открытия бизнеса;</li> <li>- предпринимательская мотивация;</li> <li>- сооснователи: аргументы за и против;</li> <li>- как найти сооснователей и ключевых сотрудников;</li> <li>- состав команды: распределение ролей и функций;</li> <li>- наиболее частые ошибки в работе с командой стартапа.</li> </ul>
5.	Определение потребительской ценности продукта и оценка рынка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способы вывода новых продуктов на рынок (продуктоориентированный и клиентоориентированный подходы);</li> <li>- процесс и этапы исследования клиентов;</li> <li>- источники информации, способы фиксации и обработки результатов;</li> <li>- модель Lean Startup;</li> <li>- способы тестирования рынка;</li> <li>- лайфхаки проведения Customer Development;</li> <li>- примеры составления сообщений и вопросов для интервью;</li> <li>- сегментирование рынка;</li> <li>- классификация рынков;</li> <li>- стратегии вывода новых продуктов на рынок;</li> <li>- оценка объёма рынка (показатели PAM, TAM, SAM, SOM, CAGR и др.);</li> <li>- примеры оценки рынка «сверху», «снизу», по аналогии и на основе интернет-аналитики.</li> </ul>
6.	Разработка эффективной бизнес-модели	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типы бизнес-моделей;</li> <li>- разбор ключевых бизнес-моделей;</li> <li>- разбор моделей монетизации;</li> <li>- марафон бизнес-моделей;</li> <li>- практические кейсы.</li> </ul>

7.	Как стартапу выстроить свою систему маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> <li>- как стартапу самостоятельно разработать маркетинговую стратегию;</li> <li>- работа с данными: сбор, анализ, принятие решений;</li> <li>- какие каналы лучше использовать для запуска разных продуктов и как организовать работу в каналах;</li> <li>- как растить retention и LTV (лайфхаки и кейсы);</li> <li>- создание контента и его интеграция в процесс лидогенерации;</li> <li>- как построить маркетинг, если твой клиент - корпорация.</li> </ul>
8.	Как стартапу выстроить работу со СМИ и заявить о себе на всю страну	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можно ли задействовать СМИ, если ты пока еще безызвестный стартап;</li> <li>- топ Яндекса - новая метрика пиарщиков;</li> <li>- как бомбануть инфополе с помощью парадокса;</li> <li>- какой контент заходит после пандемии с охватом от 100 публикаций;</li> <li>- какие СМИ нужно питчить и почему?</li> <li>- есть ли прямая связь между топом Яндекса и лидогенерацией?</li> </ul>
9.	Формирование, защита и управление портфелем интеллектуальной собственности в проекте	<ul style="list-style-type: none"> <li>- стратегии и тактики управления и защиты интеллектуальной собственностью, как существенного актива компании с точки зрения интересов бизнеса;</li> <li>- выбор режима и вида правовой охраны;</li> <li>- как не сделать ошибки на старте инновационного проекта;</li> <li>- какие действия приводят к увеличению и уменьшению стоимости интеллектуальной собственности;</li> <li>- какие методы и способы оценки интеллектуальной собственности и на каком этапе применяются;</li> <li>- виды лицензирования и лицензионных платежей;</li> <li>- международная охрана интеллектуальных прав;</li> <li>- рассмотрение личных кейсов спикеров.</li> </ul>
10.	Разработка финансово-экономической модели стартапа	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансы для не финансистов;</li> <li>- как составить финансовую модель проекта;</li> <li>- БДР, БДДС, ББ;</li> <li>- экономика стартапа (постоянные, переменные расходы, точка безубыточности, калькуляция себестоимости);</li> <li>- юнит-экономика;</li> <li>- расчет основных финансовых показателей для инвесторов (NPV, IRR);</li> <li>- отчет о движении денежных средств;</li> <li>- отчет о прибылях и убытках;</li> <li>- управленческий баланс.</li> </ul>
11.	Деловая презентация как форма представления инновационного проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- почему не удастся убедить инвестора;</li> <li>- алгоритм подготовки презентации;</li> <li>- структура презентации для инвестора;</li> <li>- контент и текст презентации;</li> <li>- дизайн и визуализация презентации.</li> </ul>

3.3. Требования к структуре и содержанию модулей электронного курса для заочного обучения:

№ п/п	Название модуля	Описание модуля	Содержание модуля
1.	«Оценка рынка»	О том, как выбрать подходящую рыночную возможность и быстрорастущий рынок, оценить его размер в количественном отношении. Модуль снижает риски, связанные с выбором неподходящего рынка.	Выбор подходящей рыночной возможности Рынки Национальной технологической инициативы Типы рынков для новых продуктов Кривая жизненного цикла принятия новых технологий и концепция «пропастей» Количественная оценка объёма рынка Источники информации для оценки рынка Конкурентный анализ
2.	«Выявление клиентов»	О том, как найти подходящих клиентов, определить их проблемы, построить клиентский профиль, сформулировать основные бизнес-гипотезы и протестировать их. Модуль снижает рыночные риски.	Традиционная модель представления нового продукта рынку и её недостатки Введение в концепцию Customer Development Манифест Customer Development Выявление клиентов Соответствие «проблема-решение», раннеевангелисты и MVP Сегментация, структурная единица и профиль целевого клиента Примеры анализа самостоятельной структурной единицы клиента Поиск потенциальных клиентов и организация встречи с ними Методология проведения интервью Проведение «проблемного интервью» Проведение «решенческого интервью» Обобщение информации и анализ результатов интервью

3.	«Лидер и команда проекта»	О том, когда следует начать свой бизнес, как решить дилеммы в команде сооснователей, как подбирать команду, формировать корпоративную культуру и выстраивать систему вознаграждения. Модуль снижает риски, связанные с конфликтами в команде.	Каково быть технологическим предпринимателем? Что выбрать – власть или богатство? Когда лучше начать своё дело? Команда основателей Распределение долей в компании Наставники и консультанты команды Наёмные сотрудники Организационная структура Корпоративная культура Система вознаграждения
4.	«Создание продукта»	О методологиях гибкого проектирования, создании минимально жизнеспособных продуктов и теории решения изобретательских задач. Данный модуль позволит снизить продуктовые риски проекта.	Гибкие методологии разработки Методология Scrum Типы минимально жизнеспособных продуктов Методы генерирования и отбора идей при создании нового продукта Теория решения изобретательских задач
5.	«Ценностное предложение»	О том, как разработать и сформулировать привлекательное для клиентов ценностное предложение, а также создать новую ценность для клиентов. Модуль снижает риски, связанные с недостаточной привлекательностью продукта для потенциальных клиентов.	Разработка «вокруг продукта» и «вокруг клиента» Ценностное предложение и элементы ценности Концепция «работы, которую нужно сделать» Словесные формулы ценностных предложений Шаблон ценностного предложения Ошибки формулирования ценностного предложения Стратегия «голубого океана» и инновация ценности Создание «голубого океана» Концепция «создания уникальной ценности совместно с потребителями» Разработка и оценка ценностных предложений Тестирование ценностных предложений
6.	«Бизнес-модель»	О том, как разработать, структурировать и описать бизнес-модель компании. Модуль снижает риски, что	Введение в бизнес-моделирование Шаблон бизнес-модели Александра Остервальдера и Ива Пинье



		<p>бизнес окажется не работоспособным.</p>	<p>Типы бизнес-моделей  Lean Canvas Эш Маурья  Бизнес-модель Генри Чесбро  Бизнес-модель Марка Джонсона, Клейтона Кристенсена и Хеннинга Кагерманна  «Волшебный треугольник» Оливера Гассмана, Каролин Франкенбергер и Микаэлы Шик  Ценообразование</p>
7.	«Интеллектуальная собственность»	<p>О создании интеллектуальной собственности в различных правовых режимах и спецификации прав на неё. Модуль снижает риски копирования бизнеса и нарушения прав третьих лиц.</p>	<p>Институциональные основы интеллектуальной собственности  Патентное право  Авторское право и смежные права  Средства индивидуализации производителей и их продукции  Нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности  Лицензионные договоры и платежи  Оценка стоимости интеллектуальной собственности</p>
8.	«Верификация клиентов»	<p>О тестировании каналов привлечения клиентов и сбыта продукции путём пробных продаж. Данный модуль позволит снизить риски, связанные с платежеспособностью клиентов и размером клиентской базы.</p>	<p>Верификация бизнес-модели  Позиционирование продукта  Офлайн-каналы информирования клиентов  Онлайн-каналы информирования клиентов  E-mail маркетинг  Каналы распространения и сбыта продукции  Маркетинговые материалы для тестовых продаж  План и инструменты приобретения и активации клиентов  Разработка и оптимизация плана развития продаж</p>

9.	«Правовые основы создания технологического бизнеса»	О юридическом сопровождении создания технологического бизнеса, выполнения норм законодательства и организации документооборота. Данный модуль позволит снизить риски, связанные с нарушением Налогового, Уголовного, Административного и Гражданского Кодексов.	<p>Выбор организационно-правовой формы и режима налогообложения</p> <p>Подготовка документов для регистрации компании</p> <p>Уставный капитал и долевое участие в обществе с ограниченной ответственностью</p> <p>Распределение дивидендов</p> <p>Постановка и ведение документооборота</p> <p>Отчётность перед налоговыми органами и социальными фондами</p> <p>Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации</p> <p>Инвестиционный меморандум</p> <p>Соглашение об основных условиях сделки</p> <p>Процедура проведения Due Diligence</p> <p>Инвестиционное соглашение</p> <p>Акционерное соглашение и договор осуществления прав участников</p>
10.	«Финансово-экономическая модель»	О расчёте потоков доходов и структуре затрат по проекту, расчётах финансово-экономических показателей, Unit-экономике. Данный модуль позволит снизить риски, связанные с экономической нецелесообразностью проекта и финансовой неустойчивостью.	<p>Общие рекомендации по разработке финансово-экономической модели</p> <p>Дисконтирование денежного потока</p> <p>Unit-экономика</p> <p>Доходная и расходная часть модели</p> <p>План движения денежных средств</p> <p>Основные финансово-экономические показатели</p> <p>Упрощённый бухгалтерский учёт</p>

11.	«Венчурные инвестиции и гранты»	О возможностях получения грантов, требованиях венчурных инвесторов к проектам, составлении соглашений об условиях сделки, проведении процедуры Due Diligence. Данный модуль позволит снизить риски, связанные с инвестиционной непривлекательностью проекта и несоответствия проекта требованиям институтов инновационного развития России.	Стадии развития венчурного бизнеса Источники финансирования технологического бизнеса Грантовые программы Фонда содействия инновациям Грантовая программа УМНИК Грантовая программа СТАРТ Грантовые программы Фонда Сколково Как работает венчурный капитал Отбор проектов для инвестирования Акселерация проектов Бизнес-план инновационно-технологического проекта
12.	«Презентация и бизнес-питч»	О подготовке презентаций проектов и выступлений для конкурсов, инвесторов, поиска партнёров и сотрудников. Данный модуль позволит снизить риски, связанные с низкой заинтересованностью различных стейкхолдеров в реализации проекта.	Основные типы презентаций проекта Расширенная презентация проекта Дизайн презентации Elevator Pitch Тизер проекта Невербальные аспекты бизнес-питча

#### 3.4. Требования к спикерам:

3.4.1. Все привлекаемые для проведения акселератора специалисты (эксперты, спикеры, трекаеры и бизнес-тренеры) должны соответствовать не менее 3-м критериям из нижеперечисленных:

- 1) наличие высшего экономического образования или степени MBA;
- 2) наличие ученой степени в области экономических или технических наук;
- 3) опыт работы организациях инфраструктуры поддержки инноваций и/или предпринимательства (не менее 3 лет);
- 4) опыт преподавания или проведения тренингов в области создания стартапов, инноваций и коммерциализации разработок (не менее 3 лет);
- 5) наличие публикаций по теме создания стартапов, инноваций и коммерциализации разработок в рецензируемых журналах из перечня ВАК РФ за последние 5 лет;
- 6) прохождение программ повышения квалификации длительностью не менее 32 часов в области создания стартапов, инноваций и коммерциализации разработок в организациях, имеющих образовательную лицензию, за последние 3 года с получением удостоверения установленного образца.

3.4.2. Исполнитель предоставляет и согласовывает с Заказчиком все кандидатуры привлекаемых для проведения акселератора специалистов по резюме и комплекту документов в соответствии с требованиями п. 3.4.1.

#### 4. Требования к исполнителю:

4.1. Наличие опыта работы и материально-технической базы для проведения аналогичных Мероприятий (договора с актами выполненных работ по аналогичным мероприятиям).

4.2. Отсутствие отрицательного опыта: представлений, претензий, заключений, замечаний и т.д. проверяющих и надзорных органов (приложить письмо-подтверждение об отсутствии такого опыта).

4.3. Иметь соответствующий ОКВЭД для проведения данного мероприятия.

4.4. Иметь опыт проведения акселераторов (акселерационных программ) для организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в субъектах Российской Федерации (приложить договора с актами данной тематики мероприятий).

## 5. Порядок и условия приёмки оказанных услуг:

5.1. Приёмка оказанных услуг осуществляется в соответствии с условиями договора согласно Приложению №6 к Извещению 011/2021-ЦПП.

## 6. Критерии оценки заявок на участие в закупке, величины их значимости:

6.1. Оценка заявок на участие в закупках осуществляется с использованием следующих критериев:

- стоимостной критерий: цена договора.

- нестоимостной критерий: опыт участника по успешному оказанию услуг сопоставимого характера, наличие на праве собственности или ином праве оборудования и других материальных ресурсов, обеспеченность кадровыми ресурсами.

Значимость критериев определяется в процентах:

№ п/п	Критерий оценки заявок	Значимость критерия оценки, %
<b>1.</b>	<b>Стоимостной критерий</b>	<b>15</b>
1.1.	Цена договора	15
<b>2.</b>	<b>Нестоимостные критерии, в том числе:</b>	<b>85</b>
2.1	Опыт участника по успешному оказанию услуг сопоставимого характера	42,5
2.2.	Наличие на праве собственности или ином праве оборудования и других материальных ресурсов	17
2.3.	Обеспеченность кадровыми ресурсами	25,5
<b>Сумма величин значимости критериев оценки</b>		<b>100</b>

Рейтинг по критерию представляет собой оценку в баллах, получаемую по результатам оценки заявки по соответствующему критерию, скорректированную на величину значимости критерия оценки. При расчете дробное значение рейтинга округляется до двух десятичных знаков после запятой по математическим правилам округления. Для оценки заявок по каждому критерию оценки используется 100-балльная шкала.

Для оценки заявок осуществляется расчет итогового рейтинга по каждой заявке. Итоговый рейтинг заявки рассчитывается путем сложения рейтингов по каждому критерию оценки: «Цена договора» и «Квалификация участника конкурса», умноженные на их значимость:

$$R_i = ЦБ_i \times ЗКЦБ_i + НЦБ_i \times ЗКНЦБ_i$$

где:

$R_i$  - итоговый рейтинг  $i$ -ой заявки;

$ЦБ_i$  - рейтинг, присуждаемый  $i$ -ой заявке по критерию «Цена договора», баллов;

$ЗКЦБ_i$  - значимость критерия «Цена договора»;

$НЦБ_i$  - рейтинг, присуждаемый  $i$ -ой заявке по критерию «Квалификация Участника открытого конкурса», баллов;

$ЗКНЦБ_i$  - значимость критерия «Квалификация участника закупки».

## 6.2. Порядок оценки Заявок по критериям оценки заявок

### **Критерий: «Цена договора».**

Значимость критерия - 15%. Коэффициент значимости критерия - 0,15.

Порядок оценки:

Количество баллов, присуждаемых по критерию оценки "цена договора" ( $ЦБ_i$ ), определяется по формуле:

$$ЦБ_i = Ц_{\min} / Ц_i \times 100,$$

где:

$Ц_{\min}$  - минимальное из предложений по критерию оценки, сделанных участниками закупки.

$Ц_i$  - предложение участника закупки, заявка (предложение) которого оценивается.

### **Критерий: «Квалификация участников закупки».**

Значимость критерия – 85 %. Коэффициент значимости критерия - 0,85.

Количество баллов, присуждаемых по критерию оценки «Квалификация участников закупки» ( $НЦБ_i$ ), определяется по формуле:

$$НЦБ_i = (НЦБ^1_i + НЦБ^2_i + НЦБ^3_i) \times КЗ,$$

$НЦБ^1_i$  – количество баллов, присуждаемых по показателю №1 «Опыт участника по успешному оказанию услуг сопоставимого характера»;

$НЦБ^2_i$  – количество баллов, присуждаемых по показателю №2 «Наличие на праве собственности или ином праве оборудования и других материальных ресурсов»;

$НЦБ^3_i$  – количество баллов, присуждаемых по показателю №3 «Обеспеченность кадровыми ресурсами»;

КЗ - коэффициент значимости критерия «Квалификация участников закупки».

№ п/п	Показатели критерия «Квалификация участников закупки»	Максимальный выставаемый бал	Примечание
1	Опыт участника по успешному оказанию услуг сопоставимого характера	50	Опыт участника оценивается на основании контрактов (договоров), исполненных без уплаты неустойки. Их предметом должны быть такие же услуги, как в настоящей закупке. Сведения об опыте участника подтверждаются копиями документов (контрактов (договоров), актов). Если участник закупки предоставляет до 3 (включительно) успешно исполненных контрактов (договоров) с актами, то выставляется 20 баллов. В случае предоставления более 3 успешно исполненных контрактов (договоров) с актами выставляется максимальный балл – 50 баллов. При непредставлении вышеуказанных контрактов (договоров) с актами выставляется 0 баллов.

2	Наличие на праве собственности или ином праве оборудования и других материальных ресурсов	20	<p>Оценивается наличие у участника закупки специализированного оборудования для организации мероприятий, автотранспорта для перевозки</p> <p>При наличии у участника закупки специализированного оборудования и автотранспорта выставляется максимальный балл – 20 баллов.</p> <p>При отсутствии одного из критериев оценки материальных ресурсов выставляется 10 баллов.</p> <p>При отсутствии всех критериев оценки материальных ресурсов выставляется - 0 баллов.</p>
3	Обеспеченность кадровыми ресурсами	30	<p>Оценке подлежит количество трудоустроенных или привлеченных сотрудников, силами которых может быть выполнена организационно-методическая работа по организации данного мероприятия. Работа по проведению отбора участников мероприятия, проведению собеседований, выполнению всех требований технического задания. Сотрудники должны иметь подтвержденный опыт проведения акселерационных программ (акселераторов) и подтвержденную удостоверение/сертификатом методическую подготовку (повышение квалификации) по проведению акселерационных программ и/или трекинговому сопровождению проектов. Если участник закупки привлекает до 5 (включительно) сотрудников выставляется 10 баллов. В случае привлечения более 5 сотрудников выставляется 30 баллов.</p>
	Сумма баллов по критерию	100	

**Перечень документов, предоставляемых участниками закупки.  
(документы должны быть заверены надлежащим образом).**

**Для юридических лиц:**

- Сопроводительное письмо - опись предоставляемых документов (согласно образцу);
- Протокол или решение о создании юридического лица;
- Устав (действующая редакция);
- Свидетельство о регистрации юридического лица;
- Свидетельство о постановке на налоговый учет;
- Протокол о назначении руководителя или/и Приказ о вступлении в должность руководителя;
- Паспорт руководителя;
- Карту партнера;
- Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- Письмо о применении УСН (в случае применения);
- Обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства, входящему в одну группу лиц согласно Федеральному закону от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с последующими изменениями) (согласно образцу);
- Декларацию о соответствии участника закупки требованиям, установленным Положением о закупке товаров (работ, услуг) автономной некоммерческой организации «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» (согласно образцу);
- Справка по форме КНД 1120101 об отсутствии обязанностей по уплате налогов или иной документ, подтверждающий отсутствие задолженностей;
- Иные документы, согласно Техническому заданию к Настоящему извещению.

**Для индивидуальных предпринимателей:**

- Паспорт индивидуального предпринимателя;
- Свидетельство о регистрации индивидуального предпринимателя;
- Свидетельство о постановке на налоговый учет;
- Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП);
- Карта партнера;
- Сопроводительное письмо - опись предоставляемых документов (согласно образцу);
- Обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства, входящему в одну группу лиц согласно Федеральному закону от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с последующими изменениями) (согласно образцу);
- Декларацию о соответствии участника закупки требованиям, установленным Положением о закупке товаров (работ, услуг) автономной некоммерческой организации «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» (согласно образцу);
- Справка по форме КНД 1120101 об отсутствии обязанностей по уплате налогов или иной документ, подтверждающий отсутствие задолженностей;
- Иные документы, согласно Техническому заданию к Настоящему извещению.

**Для самозанятых/физических лиц:**

- Паспорт;
- ИНН;
- Справка о постановке на учёт самозанятого;
- карта партнера (банковские реквизиты);
- Справка по форме КНД 1120101 об отсутствии обязанностей по уплате налогов или иной документ, подтверждающий отсутствие задолженностей;
- Иные документы, согласно Техническому заданию к Настоящему извещению.

**ОБРАЗЕЦ (заполняется на фирменном бланке)**

Дата, исх. Номер

**ОПИСЬ ДОКУМЕНТОВ,**  
представляемых для участия в запросе предложений  
на \_\_\_\_\_  
(предмет закупки)

Настоящим \_\_\_\_\_ (наименование участника) –подтверждает, что для участия в запросе коммерческих предложений направляются нижеперечисленные документы.

№ п/п	Наименование документа	Страницы с __ по __	Количество страниц

Руководитель организации \_\_\_\_\_ / Ф.И.О.

М.П.



**ОБРАЗЕЦ (заполняется на фирменном бланке)**

Дата, исх. Номер

Директору  
АНО «Агентство РБ  
по предпринимательству»

**Обязательство об отказе в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства, входящему в одну группу лиц согласно Федеральному закону от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»**

---

(наименование юридического лица/индивидуального предпринимателя, ИНН/ОГРН)

---

обязуется при оказании услуг по организации и проведению акселератора инновационных технологий в рамках деятельности Автономной некоммерческой организации «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» не предоставлять услуги субъекту малого или среднего предпринимательства в случае, если он состоит с автономной некоммерческой организацией «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным [законом](#) от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Руководитель организации \_\_\_\_\_ / **Ф.И.О.**

М.П.  
(при наличии)

**ОБРАЗЕЦ (заполняется на фирменном бланке)**

Дата, исх. Номер

**ДЕКЛАРАЦИЯ**

**о соответствии участника закупки требованиям, установленным Положением о закупке товаров (выполнении работ, оказании услуг) автономной некоммерческой организации «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства»**

Настоящим \_\_\_\_\_ (далее - участник закупки) подтверждает, что соответствует требованиям, установленным Положением о закупке товаров (работ, услуг) автономной некоммерческой организации «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства»:

1. Отсутствие проведения в отношении участника закупки процедуры реорганизации, ликвидации или несостоятельности (банкротства) и отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки банкротом и об открытии конкурсного производства;

2. Отсутствие между участником закупки и Агентством конфликта интересов, под которым понимаются случаи, при которых руководитель Агентства или член комиссии состоит в браке с физическим лицом, являющимся выгодоприобретателем, единоличным исполнительным органом хозяйственного общества (директором, генеральным директором, управляющим, президентом и др.), членом коллегиального исполнительного органа хозяйственного общества, руководителем (директором, генеральным директором) учреждения или унитарного предприятия либо иным органом управления юридического лица - участника закупки, с физическим лицом, в том числе зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, - участником закупки либо является близким родственником.

3. Отсутствие у участников закупки признаков аффилированности (совпадение (повторение) состава учредителей, руководителей; совпадение юридического адреса; совпадение IP адреса, электронной почты, сайта и прочие совпадения).

4. Не приостановление деятельности участника закупки в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи заявки на участие в процедурах закупки;

5. Отсутствие у участника закупки ограничений для участия в закупках, установленных действующим законодательством Российской Федерации.

6. Отсутствие информации об участнике закупки в предусмотренном действующим законодательством реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки юридического лица

Руководитель организации \_\_\_\_\_ / **Ф.И.О.**

М.П.

**Проект договора  
на оказание услуги по организации и проведению Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан.**

г. Уфа

\_\_\_\_\_ 2021 года

Автономная некоммерческая организация «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» (АНО «Агентство РБ по предпринимательству»), именуемая в дальнейшем Заказчик, в лице руководителя департамента Центр «Мой бизнес» Валиахметовой Айгуль Равильевны, действующей на основании доверенности № 22 от 12.10.2021 г., именуемая в дальнейшем «Заказчик», с одной стороны, \_\_\_\_\_, и \_\_\_\_\_, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», на основании решения комиссии по закупкам для реализации мероприятий Центра поддержки предпринимательства АНО «Агентство РБ по предпринимательству» (протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2021г.) заключили настоящий Договор (далее – Договор) о нижеследующем:

**1. Предмет договора**

1.1. Настоящий Договор заключен в рамках реализации мероприятий согласно п. 2.10 раздела Центра поддержки предпринимательства «Направлений расходования субсидии федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование центра «Мой бизнес» в 2021 году в Республике Башкортостан» ФП «Вовлечение» в соответствии с соглашением № 40-2021-01372 от 24 июня 2021 года о предоставлении субсидии из бюджета Республики Башкортостан некоммерческой организации, не являющейся государственным (муниципальным) учреждением заключенным между Государственным комитетом Республики Башкортостан по предпринимательству и Автономной некоммерческой организацией «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства».

1.2. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства оказать услугу по организации и проведению Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан (далее – Мероприятие).

1.3. Содержание и требования к услугам определяются Сторонами в Техническом задании на оказание услуги, являющимся неотъемлемой частью настоящего Договора – Приложение 1 (далее – Техническое задание).

1.4. Заключая настоящий Договор, Исполнитель выражает согласие на осуществление Государственным комитетом Республики Башкортостан по предпринимательству и органами государственного финансового контроля проверок соблюдения условий, целей и порядка предоставления Субсидии в соответствии с законодательством.

**2. Обязанности Сторон**

2.1. Исполнитель обязан:

2.1.1. оказать услугу надлежащего качества и в сроки, предусмотренные настоящим Договором и передать результаты их оказания Заказчику;

2.1.2. своими силами и за свой счет устранять допущенные по его вине недостатки в оказанной услуге;

2.1.3. незамедлительно информировать Заказчика об обнаруженной невозможности получения ожидаемых результатов;

2.1.4. передать Заказчику (все документы предоставляются с сопроводительным письмом, в 3-х экземплярах (оригинал в прошитом и пронумерованном виде, копия и на электронном носителе (диск или флэш накопитель) в формате pdf отсканированный и подписанный оригинал отчёта)):

- сопроводительное письмо с описью приложенных документов;
- копии поданных участниками проектных заявок;
- информацию о количестве и составе участников онлайн-обучения (электронные журналы учета посещаемости в формате Excel);

- карточки экспертов, спикеров, бизнес-тренеров, трекеров и копии документов, подтверждающих их квалификацию (в электронном виде в формате PDF);

- список участников мероприятия по форме согласно Приложению № 2, являющемуся неотъемлемой частью настоящего Договора;

- список субъектов малого и среднего предпринимательства – участников мероприятия по форме согласно Приложению № 3, являющемуся неотъемлемой частью настоящего Договора;

- опрос «Оценка консультационных и образовательных услуг, оказываемых организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе» по каждому участнику акселератора по форме согласно Приложению № 4, являющемуся неотъемлемой частью настоящего Договора;

- сведения (выписки) из единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства на каждого субъекта малого и среднего предпринимательства - участника мероприятия, с сайта ФНС (<https://rmsp.nalog.ru/>);

- наличие согласия на обработку персональных данных на всех участников мероприятия;

- фотоотчет (не менее 40 фотографий с описаниями на каждое очное мероприятие, фотоотчет должен отображать суть выполненных работ и присутствия участников);

- видеоматериалы (не менее 1 (одного) длительностью не менее 10-ти минут на электронном носителе с отображением сути выполненных работ и присутствия участников);

- видеозаписи всех мероприятий онлайн-обучения (в электронном виде, в формате видеофайла);

- копии сертификатов или иных документов, подтверждающих участие в Мероприятии на каждого получателя услуг;

- иные документы по запросу Заказчика в рамках настоящего Договора.

2.1.5. Обеспечить присутствие участников в требуемом количестве в соответствии с п. 6.2. Приложения №1, являющимся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2.1.6. Выполнить иные обязанности, предусмотренные другими разделами настоящего Договора.

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. передавать Исполнителю необходимую для оказания услуг информацию;

2.2.2. совместно с Исполнителем обеспечить регистрацию участников в требуемом количестве;

2.2.3. принять результаты оказанных услуг;

2.2.4. произвести оплату оказанной услуги Исполнителем согласно п.5.2. настоящего Договора;

2.2.5. выполнить иные обязанности, предусмотренные другими разделами настоящего Договора.

### **3. Порядок сдачи и приемки услуг**

3.1. По завершении оказания услуги по настоящему Договору, Исполнитель, в течение 10 (десяти) рабочих дней, направляет Заказчику отчет об оказанной услуге согласно п.2.1.4. настоящего Договора.

3.2. Заказчик в течение 10 (десяти) рабочих дней со дня получения отчёта обязан рассмотреть результаты и при отсутствии замечаний запросить у Исполнителя Акт приема-передачи оказанных услуг и счёт на оплату, либо предоставить мотивированный отказ от приемки в письменной форме.

При мотивированном отказе Заказчика от приемки услуг Сторонами оформляется Акт

### **4. Сроки исполнения**

4.1. Срок оказания услуги: с даты подписания договора по 10 декабря 2021 года.

### **5. Цена договора и порядок расчетов**

5.1. Цена настоящего Договора составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ тысяч рублей) \_\_ копеек. Цена настоящего Договора включает в себя все затраты, налоги, сборы и иные обязательные платежи, подлежащие уплате в связи с исполнением настоящего Договора, включая НДС / НДС не облагается на основании применения упрощённой системы налогообложения.

5.2. Порядок оплаты по настоящему Договору: 30% (тридцать процентов) от цены настоящего Договора оплачивается после подписания сторонами настоящего Договора, в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня предоставления Исполнителем счета на оплату.

Остальные 70% (семьдесят процентов), от цены настоящего Договора оплачивается после подписания сторонами Акта приема-передачи оказанных услуг в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты предоставления Исполнителем счета на оплату.

5.3. В случае изменения расчетного счета Исполнитель обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней в письменной форме сообщить об этом Заказчику с указанием новых реквизитов расчетного счета. В противном случае все риски, связанные с перечислением Заказчиком денежных средств на указанный в настоящем Договоре счет Исполнителя, несет непосредственно сам Исполнитель.

5.4. В случае расторжения настоящего Договора по основаниям, предусмотренным законом, иными правовыми актами и настоящим Договором, Исполнитель обязуется возвратить выплаченные Заказчиком денежные средства в полном объеме в течение 20 (двадцати) рабочих дней с даты, с которой в соответствии с законом, иными правовыми актами, либо соглашением Сторон, настоящий Договор будет считаться расторгнутым.

5.5. Оплата производится на расчетный счет Исполнителя, указанный в разделе 12 настоящего Договора, на основании выставленного Исполнителем счета на оплату.

Моментом оплаты оказанной услуги считается дата списания денежных средств со счета Заказчика.

### **6. Ответственность Сторон**

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору Стороны несут предусмотренную действующим законодательством Российской Федерации ответственность.

### **7. Гарантийные обязательства**

7.1. Исполнитель гарантирует качество оказываемых услуг в соответствии с требованиями настоящего Договора.

7.2. Исполнитель гарантирует, что результаты оказанных услуг по настоящему Договору будут соответствовать требованиям, определенным настоящим Договором.

## **8. Обстоятельства непреодолимой силы**

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или неполное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если неисполнение явилось следствием природных явлений, действий внешних объективных факторов и прочих обстоятельств непреодолимой силы, за которые стороны не отвечают и предотвратить неблагоприятное воздействие которых они не имеют возможности, и, если эти обстоятельства имели прямое влияние на исполнение обязательств по настоящему Договору.

8.2. Сторона, для которой возникает невозможность выполнения условий настоящего Договора, должна незамедлительно письменно проинформировать другую Сторону о наличии форс-мажорного обстоятельства. При несоблюдении данного условия заинтересованная Сторона не будет иметь право, ссылаясь на данные обстоятельства, не выполнять условий настоящего Договора.

8.3. В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств Стороны должны прийти к соглашению о дальнейшем порядке выполнения обязательств по настоящему Договору.

## **9. Условия конфиденциальности**

9.1. Вся информация, относящаяся к содержанию и исполнению настоящего Договора, признается Сторонами конфиденциальной.

9.2. Каждая из Сторон обязана обеспечить защиту конфиденциальной информации, ставшей доступной ей в рамках настоящего Договора, от несанкционированного использования, распространения или публикации.

9.3. Любой ущерб, вызванный нарушением условий конфиденциальности, определяется и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

## **10. Антикоррупционная оговорка**

10.1. При исполнении своих обязательств по настоящему Договору, Стороны, их аффилированные лица, работники или посредники не выплачивают, не предлагают выплатить и не разрешают выплату каких-либо денежных средств или ценностей, прямо или косвенно, любым лицам, для оказания влияния на действия или решения этих лиц с целью получить какие-либо неправомерные преимущества или достигнуть неправомерные цели.

10.2. При исполнении своих обязательств по настоящему Договору, Стороны, их аффилированные лица, работники или посредники не осуществляют действия, квалифицируемые применимым для целей настоящего Договора законодательством, как дача / получение взятки, коммерческий подкуп, а также действия, нарушающие требования применимого законодательства и международных актов о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

10.3. В случае возникновения у одной из Сторон подозрений, что произошло или может произойти нарушение любого из вышеуказанных условий, соответствующая Сторона обязуется незамедлительно уведомить в письменной форме о ставшем известном факте неправомерных действий другую Сторону, и при необходимости, по запросу предоставить дополнительные пояснения и необходимую информацию (документы).

10.4. В случае если указанные неправомерные действия работников одной из Сторон, ее аффилированных лиц или посредников, установлены вступившим в законную силу решением (приговором) суда, другая Сторона имеет право в одностороннем порядке

отказаться от исполнения настоящего Договора, путем направления письменного уведомления о расторжении настоящего Договора. Сторона, являющаяся инициатором расторжения настоящего Договора по указанным основаниям, вправе требовать возмещения реального ущерба, возникшего в результате такого расторжения.

## **11. Прочие условия**

11.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения обязательств каждой из Сторон.

11.2. Споры по вопросам, возникающим при исполнении настоящего Договора, не нашедшие разрешения по обоюдному согласию, разрешаются в Арбитражном суде Республики Башкортостан в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

11.3. Отношения по настоящему Договору считаются законченными после выполнения взаимных обязательств и урегулирования расчетов.

11.4. Заказчик вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в случае неисполнения или ненадлежащего устранения указанных недостатков Исполнителем обязательств, предусмотренных настоящим Договором или если станет очевидным, что Исполнитель не сможет выполнить обязательства, установленные настоящим договором. Уведомление о расторжении настоящего Договора направляется Исполнителю не менее чем за 10 (десяти) рабочих дней до даты расторжения.

11.5. Все изменения к настоящему Договору оформляются путем заключения дополнительного соглашения, которое подписывается лицами, уполномоченными на то Сторонами, и является неотъемлемой частью настоящего Договора.

11.6. Расторжение настоящего Договора допускается по соглашению Сторон, по решению суда или в связи с односторонним отказом Заказчика настоящего Договора от исполнения настоящего Договора в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

11.7. Для оказания услуг, предусмотренных настоящим Договором, Исполнитель имеет право по согласованию с Заказчиком привлекать в качестве соисполнителей третьих лиц без изменения цены и условий настоящего Договора, при этом Исполнитель принимает на себя полную ответственность за услуги, оказываемые соисполнителями и соблюдение условий, раздела 9 настоящего Договора.

11.8. В период оказания услуг, предусмотренных настоящим Договором, Заказчик имеет право проверять ход и качество оказания услуг без вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность Исполнителя (соисполнителя).

11.9. При выполнении настоящего Договора, а также в отношениях, не урегулированных настоящим Договором, Стороны руководствуются Гражданским кодексом Российской Федерации, законодательством Российской Федерации и Республики Башкортостан и иными нормативными правовыми актами.

11.10. К настоящему Договору прилагаются и являются неотъемлемой его частью:

Приложение № 1 - Техническое задание на оказание услуг по организации и проведению Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан.

Приложение № 2 – Форма отчета «Список участников Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан».

Приложение № 3 – Форма отчета «субъектов малого и среднего предпринимательства - участников Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан».

Приложение № 4 –опрос «Оценка консультационных и образовательных услуг, оказываемых организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе»

Приложение № 5- Форма Акта оказанных услуг.

11.11. Настоящий Договор составлен в двух подлинных экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

## 12. Адреса и платежные реквизиты Сторон

### Заказчик

Автономная некоммерческая организация  
«Агентство Республики Башкортостан по  
развитию малого и среднего  
предпринимательства»

Юридический адрес: 450015, Республика  
Башкортостан, г. Уфа, ул. Карла Маркса, 37  
ИНН/КПП 0276981449/027501001

ОГРН 1130200003812

р/с 40703810600810000073

ФИЛИАЛ ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в г.

Уфа

Корр. сч. 30101810600000000770

БИК 048073770

Е-mail: [ano-mb@mail.ru](mailto:ano-mb@mail.ru)

Тел.: +7 (347)224-99-99

От Заказчика

Руководитель департамента

Центр «Мой бизнес»

\_\_\_\_\_ А.Р. Валиахметова

М.П.

### Исполнитель

От Исполнителя

\_\_\_\_\_  
М.П.



**Техническое задание  
на оказание услуг по организации и проведению Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан.**

1. Предмет оказания услуг: организация и проведение Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан (далее – Мероприятие).
2. Дата оказания услуг: с даты подписания договора по 10 декабря 2021 года.
3. Место оказания услуг: Республика Башкортостан, г. Уфа.
4. Формат проведения Мероприятия: онлайн/оффлайн.
5. Целевая аудитория: субъекты малого и среднего предпринимательства.
6. Требования к проведению мероприятия:

6.1 Оказать услуги по организации и проведению Мероприятия собственными силами, средствами и материалами оказать услугу в соответствии с требованиями, указанными в настоящем Извещении.

6.2. Организовать участие в Мероприятии не менее 10 субъектов малого и среднего предпринимательства.

6.3. Организовать информационно-рекламную кампанию в средствах массовой информации, социальных сетях с указанием логотипов Заказчика (Центра «Мой Бизнес», АНО «Агентство РБ по предпринимательству») с позиционированием Нацпроекта «Поддержка малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы», предварительно согласовав информацию с Заказчиком, в том числе обеспечить:

- размещение видео-анонса до 10 сек., подходящий для использования в социальной сети <https://www.instagram.com>;

- распространение пресс-анонсов (до начала мероприятия) и финального пост-релиза (после окончания мероприятия) в сети Интернет, а также по базе партнеров.

- обеспечить рекламную кампанию на радио, целевой аудиторией которых являются субъекты малого и среднего предпринимательства, не менее 5-ти выходов аудиорекламы на протяжении всего срока оказания услуги. Время выхода, даты, а также наполнение аудиорекламы предварительно согласовывается с Заказчиком.

6.4. Организовать пригласительную кампанию, сбор и премодерацию проектных заявок на участие:

- длительность пригласительной кампании – не менее 1 недели;

- количество адресов электронной почты потенциальных участников Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан (далее – АИТП) из числа жителей РБ, по которым осуществлена массовая рассылка электронного письма с анонсом АИТП – не менее 1 000 ед.;

- количество массовых рассылок электронного письма с анонсом по потенциальным участникам – 2 ед.;

- количество образовательных и научных учреждений региона, в которые направлены официальные пригласительные письма – не менее 2 ед.;

- количество постов, размещенных в социальных медиа Исполнителя и профильных группах в социальных сетях (Twitter, Facebook, Instagram, Вконтакте) – не менее 2 ед.;

- количество заполненных и поданных проектных заявок от лиц, постоянно проживающих на территории РБ, и СМП, зарегистрированных на территории РБ, – не менее 50 ед.;

- количество проектных заявок, прошедших премодерацию – не менее 40 ед.

6.5. Организовать заочную экспертизу, оценку и отбор проектов:

- количество научно-технических и бизнес-экспертов, привлечённых к экспертизе и оценке проектных заявок – не менее 3 чел.;
  - количество оцененных проектных заявок – 100% от количества поданных проектных заявок;
  - количество экспертных заключений по результатам научно-технических экспертиз – 1 ед. на каждую проектную заявку;
  - количество экспертных заключений по результатам бизнес-экспертиз – 1 ед. на каждую проектную заявку;
  - количество отобранных с участием Заказчика проектов для участия – не менее 20 ед.
- 3.1.6. Организовать онлайн-отбор (в формате видеоконференции) участников:
- количество участников, принявших участие в онлайн-отборе участников, – не менее 17 ед.;
  - длительность онлайн-отбора – не менее 3 академических часов;
  - общее количество профильных экспертов, принявших участие в онлайн-отборе проектов, - 2 чел.;
  - количество участников, отобранных для работы с трекером, прохождения индивидуальных консультаций и выступления на демодне, – не менее 10 ед.
- 6.7. Организовать заочное обучение:
- длительность прохождения электронного курса – не менее двух недель;
  - количество участников, полностью прошедших заочный электронный курс, включая тестирование – не менее 20 ед.
- 6.8. Организовать групповое онлайн-обучение:
- общая длительность онлайн-обучения (вебинаров) – не менее 16 академических часов;
  - общее количество спикеров и бизнес-тренеров онлайн-обучения – не менее 3 чел.;
  - количество спикеров и бизнес-тренеров онлайн-обучения из других регионов России (не из Республики Башкортостан) – не менее 2 чел.;
  - количество участников, посетивших не менее 50% занятий онлайн-обучения, – не менее 14 ед.
- 6.9. Организовать групповые консультационные сессии для участников в онлайн формате:
- не менее 5 тематических групповых консультационных сессий;
  - длительность каждой групповой консультационной сессии не менее 2 академических часов;
  - общее количество участников консультационных сессий – не менее 14 ед.;
  - общее количество привлекаемых консультантов – не менее 2 чел.
- 6.10. Организовать работу с трекерами в онлайн формате:
- количество проведённых еженедельных трекшен-сессий с каждым участником – не менее 3 ед.;
  - длительность каждой трекшен-сессии – не менее 40 минут;
  - общая длительность всех трекшен-сессий с каждым участником – не менее 180 минут;
  - количество участников АИТП, для каждого из которых проведены трекшен-сессии в установленном объёме (не менее 3 ед., не менее 180 мин), - не менее 10 ед.
  - количество трекеров, сопровождающих проекты участников, - не менее 4 чел.;
  - количество проектов участников на одного трекера – не более 3 ед.;
  - количество участников АИТП, проверивших не менее 5 бизнес-гипотез за время АИТП, – не менее 7 ед.
- 6.11. Организовать индивидуальные экспертные консультации участников в онлайн формате:
- не менее 2 индивидуальных консультационных консультаций с каждым участником;
  - длительность каждой консультации – не менее 1 академического часа;
  - общее количество участников – не менее 10 ед.

6.12. Организовать демонстрационный день (в очном формате):

- количество участников, полностью прошедших АИТП, и представивших свои проекты на демонстрационном дне, – не менее 10 ед.;
- длительность мероприятия – не менее 2 часов;
- общее количество профильных экспертов и представителей инвестиционного сообщества, оценивших проекты на питч-сессии, - не менее 4 чел.;
- количество профильных экспертов и представителей инвестиционного сообщества из других регионов России, оценивших проекты на питч-сессии, - не менее 2 чел.;
- количество уникальных развернутых публикаций в региональных или федеральных СМИ по итогам АИТП – не менее 1 ед.

7. План-график проведения мероприятия:

От Заказчика

От Исполнителя

АНО «Агентство РБ по  
предпринимательству»

\_\_\_\_\_.

Руководитель департамента

Центр «Мой бизнес»

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ А.Р. Валиахметова

М.П.

М.П.





**Опрос «Оценка консультационных и образовательных услуг, оказываемых организациями инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе»**

Наименование организации \_\_\_\_\_  
ИНН \_\_\_\_\_  
Контактное лицо (ФИО, должность) \_\_\_\_\_  
Контактный телефон \_\_\_\_\_  
Адрес электронной почты \_\_\_\_\_  
Дата обращения за услугой \_\_\_\_\_

1. Взаимодействовали ли Вы с организациями инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса по вопросам получения консультационных и (или) образовательных услуг за последние 12 месяцев?
  - 1) Да, получал консультационные услуги
  - 2) Да, получал образовательные услуги
  - 3) Да, получал и консультационные, и образовательные услуги
  - 4) Знаю о подобных услугах, но не получал
  - 5) Не знаю о подобных услугах и не получал
  
2. В какую инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса Вы обращались?  
(наименование организации) \_\_\_\_\_
  
3. В какой степени Вы удовлетворены консультационными и (или) образовательными услугами по открытию и ведению малого бизнеса, а именно следующими параметрами (Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале от 1 до 5, где 1 – это самая низкая оценка, а 5 – это самая высокая оценка):
  - 1) Квалификацией персонала организации поддержки малого и среднего бизнеса.  
1 2 3 4 5
  
  - 2) Доступностью консультаций (образовательных программ), в том числе онлайн формате.  
1 2 3 4 5
  
  - 3) Объемом предоставленной информации при использовании консультационных/ образовательных услуг, в том числе онлайн формате.  
1 2 3 4 5
  
  - 4) Полнотой информации о консультационных/ образовательных услугах, в том числе онлайн формате.  
1 2 3 4 5

4. Удобно ли расположены места предоставления консультационных и образовательных услуг. (Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале от 1 до 5, где 1 – это самая низкая оценка, а 5 – это самая высокая оценка)  
1 2 3 4 5
  5. Оцените уровень технической оснащенности мест предоставления консультационных и образовательных услуг технически. (Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале от 1 до 5, где 1 – это самая низкая оценка, а 5 – это самая высокая оценка)  
1 2 3 4 5
  6. Оцените уровень обеспеченности методическими и иными материалами (в том числе предоставленными онлайн) места предоставления консультационных и образовательных услуг. (Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале от 1 до 5, где 1 – это самая низкая оценка, а 5 – это самая высокая оценка)  
1 2 3 4 5
  7. Оцените практическую пользу полученной информации от консультационных и образовательных услуг. (Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале от 1 до 5, где 1 – это самая низкая оценка, а 5 – это самая высокая оценка)  
1 2 3 4 5
  8. Предложите наименований мероприятий, в которых Вы хотели бы принять участие
-

**АКТ  
ОКАЗАННЫХ УСЛУГ**

г. Уфа

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Автономная некоммерческая организация «Агентство Республики Башкортостан по развитию малого и среднего предпринимательства» (АНО «Агентство РБ по предпринимательству»), именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице руководителя департамента Центр «Мой бизнес», действующей на основании доверенности № 22 от 12.10.2021 г., с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны» составили настоящий акт о нижеследующем:

1. В соответствии с условиями договора № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2021 года \_\_\_\_\_ Исполнитель оказал следующие Услуги:

№ п/п	Наименование услуги	Ед. изм.	Кол-во	Сумма, руб.
1	Организация и проведение Акселератора инновационно-технологических проектов Республики Башкортостан.	усл.	1	_____

Стоимость оказанных Услуг составляет \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ тысяч) рублей \_\_\_\_ копеек, включая НДС / НДС не облагается на основании применения упрощённой системы налогообложения. Указанная сумма подлежит выплате в установленные договором сроки.

2. Вышеуказанные Услуги оказаны полностью и в срок, определённый Договором. Заказчик претензий к объёму, качеству и срокам оказания Услуг не имеет.

3. Настоящий акт составлен в двух экземплярах, по одной для каждой стороны.

От Заказчика

АНО «Агентство РБ по предпринимательству»

От Исполнителя

Руководитель департамента

Центр «Мой бизнес»

\_\_\_\_\_ А.Р. Валиахметова

М.П.

\_\_\_\_\_  
М.П.



