

**Ассоциация разработчиков и эксплуатантов
передовых производственных технологий**

«УТВЕРЖДАЮ»

Представитель, действующий на основании доверенности № б/н от 01 июля 2020 г.



К.В. Кукушкин

2020 г.

**Извещение № КК-2020-0717-01
о проведении конкурса**

**на право заключения договора оказания услуг по организации и проведению
образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет».**

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ:

- 1.1. Извещение опубликовано «24» июля 2020 г. на официальном сайте (<https://technet-nti.ru>).
- 1.2. Настоящий конкурс проводится в соответствии с Положением о закупках товаров, работ, услуг для нужд Ассоциации разработчиков и эксплуатантов передовых производственных технологий.

2. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПКИ

- 2.1. Способ процедуры закупки: конкурс
- 2.2. Сведения об Организаторе/Заказчике процедуры закупки.
 - 2.2.1. **Наименование Организатора/Заказчика процедуры закупки:** Ассоциация разработчиков и эксплуатантов передовых производственных технологий (Ассоциация «Технет»).
 - 2.2.2. **Адрес места нахождения Организатора/Заказчика процедуры закупки:** 127055, г. Москва, ул. Бутырский вал, дом 68/70, строение 1, этаж 4, пом. I, офис 43
 - 2.2.3. **Почтовый адрес Организатора/Заказчика процедуры закупки:** 195220, г. Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д.21 корп.2А офис 614
 - 2.2.4. **Адрес электронной почты Организатора/Заказчика процедуры закупки:** info@technet-nti.ru
 - 2.2.5. **Номер контактного телефона и факса:**
Телефон: +7 962 727 98 89
Контактное лицо: Кукушкин Кузьма Викторович
 - 2.2.6. **Время работы:** рабочие дни с 09 часов 00 минут до 18 часов 00 минут по московскому времени.

3. НАИМЕНОВАНИЕ ПРЕДМЕТА ДОГОВОРА:

Оказание услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет».

- 4. НАЧАЛЬНАЯ (МАКСИМАЛЬНАЯ) ЦЕНА ДОГОВОРА:** 1 734 000,00 руб. (Один миллион семьсот тридцать четыре тысячи рублей 00 копеек), в том числе НДС.
Обоснование начальной (максимальной) цены договора указано в пункте 16 настоящего Извещения.
- 4.1. Порядок применения официального курса иностранной валюты к рублю Российской Федерации и используемого при оплате заключенного договора:** не применяется.
- 5. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА/ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ/ОКАЗАНИЯ УСЛУГ:**
- 5.1.** Место предоставления результатов оказанных услуг: по адресу Заказчика, указанного в пункте 2.2.3. настоящего Извещения.
- 5.2.** Срок предоставления результатов оказанных услуг: до «30» ноября 2019 года.
- 6. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ:**
- 6.1.** Форма оплаты: безналичный расчет.
- 6.2.** Срок и порядок оплаты: оплата производится Заказчиком в соответствии с Договором (Приложение 4).
- 7. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА**
- 7.1.** **Наименование, описание количества поставляемого товара, объёма выполняемых работ или оказываемых услуг:** В соответствии с Приложением № 1 Техническое задание.
- 7.2.** **Общие требования:** В соответствии с Приложением № 1 Техническое задание.
- 7.3.** **Особые требования:** В соответствии с Приложением № 1 Техническое задание.
- 8. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКУ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ**
- 8.1.** **Требования к документам участника Процедуры закупки и документам, подтверждающим соответствие товаров, работ, услуг требованиям, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации:** Участник процедуры закупки предоставляет:
- Заявку на участие в конкурсе (Приложение № 2 к Извещению);
 - Анкету Участника Процедуры закупки (Приложение № 3 к Извещению);
 - копии документов, предусмотренные в Приложении № 2 к Извещению;
 - другие документы, прилагаемые по усмотрению Участника процедуры закупки.
- 9. ПОРЯДОК ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:**
Участники в обязательном порядке подают заявки на участие по электронной почте, указанной в пункте 2.2.4. настоящего Извещения. По требованию Заказчика Победитель предоставляет полный пакет документов на бумажном носителе в трехдневный срок.
Участник Процедуры закупки вправе подать только одну Заявку.
Участник процедуры закупки, подавший Заявку, вправе изменить (осуществить Уторговывание) или отозвать Заявку в любое время до момента окончания приема Заявок, отправив письмо по электронной почте, указанной в пункте 2.2.4. настоящего Извещения, с указанием изменений или отзыва Заявки и приложив подтверждающие документы.
- 10. КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О ПОРЯДКЕ И ОСОБЕННОСТЯХ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ:**
- 10.1.** **Обеспечение Заявки:** не предусмотрено.
- 10.2.** **Заказчик предусматривает возможность проведения Переторжки (Уторговывание).** В случае проведения Уторговывания в заочной форме участники процедуры Закупки к установленному Организатором процедуры сроку должны направлять по адресу электронной почты, указанному в пункте 2.2.4. настоящего Извещения новые заявки с

измененной ценой и (или) обновленным коммерческим предложением. Процедура Уторговывания может проходить неограниченное количество раз.

- 10.3. Переговоры:** по решению Комиссии по закупкам предусмотрена возможность проведения преддоговорных переговоров с Победителем Процедуры закупки.
- 10.4. Срок, порядок заключения договора по итогам проведения Процедуры закупки:** договор должен быть заключен в течение 10 (десяти) рабочих дней.

Примечание: Победитель в обязательном порядке предоставляет вместе с подписанным проектом договора документы, указанные в Приложении №2 (Заявка на участие в конкурсе) (для российского юридического лица):

Список учредительных документов иностранного юридического лица составляется Заказчиком в индивидуальном порядке в зависимости от страны регистрации юридического лица.

- 11. САЙТ, НА КОТОРОМ РАЗМЕЩЕНЫ ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ И ДОКУМЕНТАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ:**
<https://technet-nti.ru>

- 12. ДАТА И ВРЕМЯ ОКОНЧАНИЯ ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПКИ:**
«24» августа 2020 года в 10 часов 00 минут по московскому времени.

- 13. МЕСТО И ДАТА ВСКРЫТИЯ ЗАЯВОК УЧАСТНИКОВ:**
195220, г. Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д.21 корп.2А офис 614, в «25» августа 2020 года в 13 часов 00 минут по московскому времени

- 14. МЕСТО И ДАТА РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВОК, ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЯ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ:**
195220, г. Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д.21 корп.2А офис 614, не позднее «27» августа 2020 года.

**Участник конкурса предоставляет заявку на русском языке, в соответствии с Приложениями к настоящему Извещению.*

Заявки Участников конкурса не допускаются к участию в следующих случаях:

- a) сведения, указанные в Заявке, не соответствуют требованиям, установленным в Извещении о проведении конкурса и в Положении о закупках Заказчика;*
- b) предложенная в Заявке цена Продукции превышает начальную (максимальную) цену, указанную в Извещении о проведении открытого конкурса;*

- 15. КРИТЕРИИ И ПОРЯДОК ОЦЕНКИ И СОПОСТАВЛЕНИЯ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ:**

Оценка заявок на участие в конкурсе производится на основании критериев оценки, их содержания и значимости, установленных в документации о закупке.

Закупочная комиссия осуществляет оценку каждой заявки на участие в конкурсе путем расчета итогового рейтинга. Итоговый рейтинг заявки на участие в конкурсе рассчитывается путем сложения рейтингов по каждому критерию оценки заявки на участие в конкурсе, установленному в документации о закупке, умноженных на их значимость.

Рейтинг представляет собой оценку в баллах, получаемую по результатам оценки по критериям. Дробное значение рейтинга округляется до двух десятичных знаков после запятой по математическим правилам округления.

На основании результатов оценки заявок на участие в конкурсе закупочная комиссия присваивает каждой заявке на участие в конкурсе порядковый номер в порядке уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения Договора. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения Договора, присваивается первый номер. В случае, если в нескольких заявках на участие в конкурсе содержатся одинаковые условия исполнения Договора, меньший порядковый номер присваивается заявке на участие в конкурсе, которая поступила ранее других заявок на участие в конкурсе, содержащих такие же условия.

Победителем конкурса признается участник закупки, который предложил лучшие условия исполнения Договора на основе критериев, указанных в документации о закупке, и заявке на участие в конкурсе которой присвоен первый номер.

15.1 Критерии оценки заявок на участие в конкурсе:

- 1) Цена Договора;
- 2) Качественные, функциональные и технические характеристики услуг;

Величины значимости критериев оценки заявок на участие в конкурсе:

| Наименование критерия оценки | Максимальная оценка в баллах | Значимость критерия оценки | Коэффициент значимости критерия оценки | Максимальный рейтинг по критерию | Максимальный итоговый рейтинг |
|--|------------------------------|----------------------------|--|----------------------------------|-------------------------------|
| Цена Договора (ЦБ) | 100 баллов | 30% | $T_1 = 0,6$ | 60 баллов | 100 баллов |
| Качественные, функциональные и технические характеристики услуг (КБ) | 100 баллов | 40% | $T_2 = 0,4$ | 40 баллов | |

15.1.1 Оценка заявок на участие в конкурсе по стоимостному критерию оценки «цена Договора» - ЦБ_i

Предмет оценки: предлагаемая Участником закупки цена Договора.

Документы: данные Заявки на участие в процедуре закупки Участника закупки.

Рейтинг (ЦБ_i), присуждаемый заявке по критерию «Цена Договора», определяется по формуле:

- а) в случае, если $\Pi_{\min} > 0$,

$$ЦБ_i = \frac{\Pi_{\min}}{\Pi_i} \times 100,$$

где:

Π_i - предложение участника закупки, заявка на участие в конкурсе которого оценивается;

Π_{\min} - минимальное предложение из предложений по критерию оценки, сделанных участниками конкурса;

- б) в случае, если $\Pi_{\min} < 0$,

$$ЦБ_i = \frac{(\Pi_{\max} - \Pi_i)}{\Pi_{\max}} \times 100,$$

где Π_{\max} - максимальное предложение из предложений по критерию, сделанных участниками закупки.

При оценке заявок на участие в конкурсе по критерию «цена Договора» лучшим условием выполнения Договора по указанному критерию признается предложение участника закупки с наименьшей ценой Договора.

15.1.2 Оценка заявок по критерию «Качественные функциональные и технические характеристики услуг» - КБ2i

По критерию «Качественные, функциональные и технические характеристики услуг» применяется показатель «Качество услуг».

| Показатели критерия «Качественные, функциональные и технические характеристики услуг» | Максимальная оценка в баллах по показателю | Значимость показателя | Коэффициент значимости | Максимальная оценка с учетом значимости показателя |
|---|--|-----------------------|------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Качество услуг (КБ2i) | 100 баллов | 100% | 1 | 100 баллов |

Предмет оценки: качество услуг, а именно, содержание предложения по методам и способам оказания услуг.

Документы: предложения участника закупки о качественных, функциональных и технических характеристиках услуг, содержащиеся в форме 1.

15.2 Итоговый рейтинг заявки на участие в конкурсе (Pi)

Для оценки i-ой заявки на участие в конкурсе осуществляется расчет итогового рейтинга по каждой заявке на участие в конкурсе. Итоговый рейтинг заявки на участие в конкурсе рассчитывается путем сложения рейтингов по каждому критерию оценки заявки на участие в конкурсе, установленному в документации о закупке, умноженных на их коэффициенты значимости.

$$P_i = T_1 \times ЦБ_i + T_2 \times КБ2_i$$

где

T_i – коэффициенты значимости i-ого критерия.

T₁=0,6, T₂=0,4.

T₁ + T₂=1

На основании результатов оценки заявок на участие в конкурсе Закупочная комиссия присваивает каждой заявке на участие в конкурсе порядковый номер в порядке уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения Договора.

Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения Договора, присваивается первый номер. В случае, если в нескольких заявках на участие в конкурсе содержатся одинаковые условия исполнения Договора, меньший порядковый номер присваивается заявке на участие в конкурсе, которая поступила ранее других заявок на участие в конкурсе, содержащих такие же условия.

Победителем конкурса признается участник закупки, который предложил лучшие условия исполнения Договора на основе критериев оценки заявок на участие в конкурсе, и заявки на участие в конкурсе которого присвоен первый номер.

16. ОБОСНОВАНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА

| Наименование товара | Стоимость, установлен | Информация о выбранном методе | Расчет стоимости, исходя из количества закупаемого товара |
|---------------------|-----------------------|-------------------------------|---|
|---------------------|-----------------------|-------------------------------|---|

| | ая Заказчиком (в руб.) | обоснования цены товара, а также источник информации о ценах товара, являющегося предметом закупки | |
|---|------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Оказание услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет». | 1 734 000,00 | Метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка). Информация о ценах товара, полученная по запросу Заказчика у поставщиков. | <p>1. Ответ на запрос на предоставление ценовой информации: коммерческое предложение б/н от 19.06.2020 г. Предложение о цене: 1 730 000 рублей.</p> <p>2. Ответ на запрос на предоставление ценовой информации: коммерческое предложение б/н от 19.06.2020 г. Предложение о цене: 1 976 000 рублей.</p> <p>3. Ответ на запрос на предоставление ценовой информации: коммерческое предложение исх.№ 20200619 от 19.06.2020 г. Предложение о цене: 1 496 000 рублей. Расчет начальной (максимальной) цены договора производился по формуле:</p> $\text{НМЦК}^{\text{РМН}} = \frac{v}{n} * \sum_{i=1}^n u_i,$ <p>НМЦК^{РМН} – НМЦК, определяемая методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка); v – количество товара; n – количество значений, используемых в расчете; i – номер источника ценовой информации; ц_i – цена единицы товара, представленная в источнике с номером i, скорректированная с учетом коэффициентов (индексов). Заказчиком устанавливается начальная (максимальная) цена договора, равная минимальному значению предложенных цен коммерческих предложений: 1 734 000, 00</p> |

Итого начальная (максимальная) цена договора: 1 734 000,00 руб. (Один миллион семьсот тридцать четыре тысяч рублей) рублей 00 копеек

| № п/п | Наименование товара (работ, услуг) | Ед. изм | Кол-во | Коммерческое предложение б/н от 19.06.2020 г. | ИТОГО: | Коммерческое предложение б/н от 19.06.2020 г. | ИТОГО: | Коммерческое предложение исх.№ 20200619 от 19.06.2020 г. | ИТОГО: |
|-------|---|----------|--------|---|-----------|---|-----------|--|---------|
| 1 | <p>I этап: отбор команд-участников акселерационной программы.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | Усл. ед. | 1 | 550 000 | 550 000 | 580 000 | 580 000 | 485 000 | 485 000 |
| 2 | <p>II этап : организация и проведение очной обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | Усл. ед. | 1 | 1 030 000 | 1 030 000 | 1 127 000 | 1 127 000 | 817 000 | 817 000 |
| 3 | <p>III этап: организация и проведение итогового мероприятия- DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями индустриальных партнёров, входящих в Ассоциацию Технет.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности</i></p> | Усл. ед. | 1 | 60 000 | 60 000 | 156 000 | 156 000 | 94 000 | 94 000 |

| | | | | | | | | | |
|---|--|----------|---|--------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|
| | <i>услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i> | | | | | | | | |
| 4 | <p>Организация и проведение не менее 2 (двух) мероприятий (для отбора команд в акселератор, для инвесторов и промышленных партнёров), на которых команды проектов представят свои бизнес-идеи перед экспертами.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | Усл. ед. | 1 | 90 000 | 90 000 | 113 000 | 113 000 | 100 000 | 100 000 |
| | | | | | Сумма: 1 730 000 | | Сумма: 1 976 000 | | Сумма: 1 496 000 |

Итог оказания услуг: Поиск и обучение не менее 10 (десяти) проектных команд для привлечения инвестиций следующего этапа развития.

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ
О КАЧЕСТВЕННЫХ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ
ХАРАКТЕРИСТИКАХ УСЛУГ, УЧИТЫВАЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ
ЗАКАЗЧИКА**

1. Роль и место темы в решении проблем в сфере государственных интересов

Описание

2. Цели, задачи и исходные данные для оказания услуг

Описание

2.1. Цель оказания услуг

Описание

2.2. Задачи оказания услуг

Описание

2.3. Исходные данные для оказания услуг

Описание

3. Содержание работ (услуг)

Описание

4. Основные требования к оказанию услуг

Описание

5. Гарантийный срок и объем предоставления гарантий качества услуги

Описание

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет».

1. Общая информация

1.1. С целью развития России в соответствии с мировыми технологическими трендами и для наиболее полной реализации открывающихся возможностей повышения конкурентоспособности российской промышленности и создаваемой конечной продукции была разработана дорожная карта «Технет» (передовые производственные технологии) Национальной технологической инициативы.

1.2. Направление «Технет» посвящено развитию и применению одного из самых важных классов «сквозных технологий» – передовых производственных технологий (Advanced Manufacturing Technologies). К этим технологиям относятся:

- цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования (Computer-Aided Design, CAD); математического моделирования, компьютерного и суперкомпьютерного инжиниринга (Computer-Aided Engineering, CAE, и High Performance Computing, HPC) и оптимизации (Computer-Aided Optimization, CAO) – многопараметрической, многокритериальной, многодисциплинарной, топологической, топографической, оптимизации размеров и формы и т. д.; технологической подготовки производства (Computer-Aided Manufacturing, CAM), в том числе нового поколения, ориентированной на аддитивное производство (Computer-Aided Additive Manufacturing, CAAM); технологий управления данными о продукте (Product Data Management, PDM) и технологий управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management, PLM);
- новые материалы, в том числе передовые сплавы (суперсплавы), передовые полимеры, передовые композиционные материалы, передовые керамические материалы, металлопорошки и металлопорошковые композиции, метаматериалы;
- аддитивные технологии, включая 3D-принтеры, технологии, подходы и способы работ с исходными материалами, разработка и эксплуатация расходных материалов и набор услуг по 3D-печати;
- CNC-технологии и гибридные технологии, включая станки и технологии оборудования с числовым программным управлением, приводную технику, гибридные многофункциональные технологии обработки;
- промышленная сенсорика – внедрение «умных» сенсоров и инструментов управления (контроллеров) в производственное оборудование, в помещение на уровне цеха или фабрики в целом;
- технологии робототехники, прежде всего промышленные роботы;
- информационные системы управления предприятием (Industrial Control System – ICS, Manufacturing Execution System – MES, Enterprise Resource Planning – ERP, Enterprise Application Software – EAS);
- Big Data – генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных;
- индустриальный Интернет.

2. Цели акселерационной программы

2.1. Поиск и обучение не менее 10 (десяти) проектных команд для привлечения инвестиций следующего этапа развития.

3. Требования к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему), техническим и функциональным характеристикам

3.1. Требования к качеству и безопасности оказания услуг.

3.1.1. Исполнитель должен обеспечить качественное преподавание и консультирование по акселерационной программе.

3.1.2. Исполнитель обеспечивает безопасность услуг для жизни и здоровья потребителей и третьих лиц, а также предотвращение причинения вреда имуществу указанных лиц.

3.1.3. Качество и безопасность оказываемых услуг должны соответствовать требованиям действующего законодательства Российской Федерации.

3.1.4. Если на услуги законодательством Российской Федерации установлены обязательные требования, обеспечивающие их безопасность для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды и предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, соответствие услуг указанным требованиям подлежит подтверждению в порядке, предусмотренном законом и иными правовыми актами.

3.1.5. В целях контроля качества оказания услуг Исполнитель обеспечивает доступ не менее 1 (одного) представителя Заказчика ко всем этапам исполнения договора.

3.2. Требования к количественным характеристикам (объему) услуг.

3.2.1. Исполнитель должен организовать и провести образовательно-консультационную программу «Акселератор проектов Технет» (далее – акселерационная программа) для команд проектов, которые могут быть представлены группой физических лиц, или субъектами МП.

3.2.2. В рамках исполнения договора, заключенного между Заказчиком и Исполнителем, по организации и проведению акселерационной программы Исполнитель должен оказать следующие виды услуг:

– I этап (28 августа - 15 сентября 2020 года): отбор команд-участников акселерационной программы;

– II этап (16 сентября- 27 ноября 2020 года): организация и проведение обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов;

– III этап (30 ноября 2020 года): организация и проведение итогового мероприятия-DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями промышленных партнёров, входящих в Ассоциацию «Технет».

– организация и проведение не менее 2 (двух) мероприятий (в сентябре для отбора команд в акселератор, в ноябре для инвесторов и промышленных партнёров), на которых команды проектов представят свои бизнес-идеи перед экспертами (далее – проектная сессия).

3.3. Требования к техническим и функциональным характеристикам услуг.

I. Требования к оказанию услуг по организации и проведению очной обучающей программы для команд проектов

3.3.1. Исполнитель обеспечивает подбор участников акселерационной программы.

Исполнитель обеспечивает участие в обучающей программы не менее 10 (десяти) команд проектов, которые могут быть представлены физическим лицом или группой физических лиц, или субъектами МП.

3.3.2. Информационное сопровождение: Исполнитель обеспечивает оповещение через средства массовой информации о наборе команд проектов для участия в акселерационной программе путем публикации извещений.

Извещение должно содержать:

– условия участия заявителей;

– план мероприятий акселерационной программы;

– предоставляемые участникам возможности и поддержка для развития проектов в рамках

акселерационной программы;

– этапы отбора;

– сроки отбора;

– указание способа подачи заявки, в том числе предоставление адресной ссылки на заполнение онлайн-формы.

3.3.3. Исполнитель формирует список проектов, от которых были получены заявки на участие в акселерационной программе, и направляет списки проектов Заказчику.

Если заявка подается от команды проекта, которая представлена физическим лицом или группой физических лиц, то заявка должна быть подписана физическими лицами, являющимися участниками данного проекта. Если заявка подается от команды проекта, которая представлена субъектом МП, то она должна быть заверена руководителем данного субъекта МП с расшифровкой и скреплена печатью (при наличии) данного субъекта МП.

В случае наличия у команды нескольких проектов, каждый из которых соответствует критериям для подачи заявки на участие в акселерационной программе, заявитель имеет право представить для отбора все проекты, для каждого из проектов заявка оформляется отдельно и заверяется в соответствии с описанными в данном пункте требованиями.

3.3.4. Обязательным этапом является предварительная экспертиза проектов на основе информации, представленной в заявке.

Каждый проект оценивается не менее чем двумя экспертами (один из которых является техническим специалистом, а другой – специалистом в сфере разработки бизнес-моделей и (или) работе со стартапами) на основе информации, представленной в заявке проекта. Оценки экспертов заносятся в бюллетень оценки.

Оценка по каждому из критериев выставляется проектам в зависимости от того, соответствует проект данному критерию или нет, по 5-балльной шкале, где 5 – проект полностью соответствует критерию, 0 – проект абсолютно не соответствует критерию.

Проекты ранжируются по итоговой оценке (средняя оценка по всем критериям, по каждому отдельному критерию оценка рассчитывается как средняя по всем экспертам).

Исполнитель вправе по согласованию с Заказчиком проводить дополнительные экспертизы (собеседования) проектов, в т. ч. в форме телефонных интервью, личных интервью, презентаций.

3.3.5. С каждым участником акселерационной программы заключается соглашение об участии в акселерационной программе до начала обучающей программы.

Исполнитель не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до начала обучающей программы предоставляет на согласование Заказчику проект соглашения об участии в акселерационной программе.

В случае несогласования Заказчиком проекта соглашения об участии в акселерационной программе Исполнитель обязан предоставить доработанный проект в течение 1 (одного) рабочего дня.

Срок передачи подписанных соглашений Заказчику не позднее, чем за 1 (один) рабочий день до начала образовательной программы.

3.3.6. Если после формирования списка проектов для участия в акселерационной программе представители проекта, включенного в указанный список, не могут принять участие в акселерационной программе по обстоятельствам, не зависящим от Исполнителя, Исполнитель по согласованию с Заказчиком производит замену указанной команды проектов на другую команду проектов, подавшую заявку и прошедшую собеседование согласно положениям настоящего Технического задания.

Уточненный окончательный список проектов для участия в акселерационной программе в течение 2 (двух) рабочих дней должен быть направлен Заказчику.

3.3.7. Модули очной обучающей программы проводятся в оборудованных мебелью и необходимой техникой помещениях. Исполнитель обязан согласовать с Заказчиком место проведения очного обучения не менее, чем за 7 (семь) дней до начала оффлайн модуля программы.

3.3.8. Исполнитель предоставляет на согласование через 2 (два) рабочих дня после подписания договора: проект формы журнала посещаемости обучающей программы.

Заказчик не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя указанных материалов согласовывает их либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 1 (одного) рабочего дня должен направить

Заказчику доработанные материалы.

3.3.9. Календарные сроки проведения очной обучающей программы согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 2 (два) рабочих дня после подписания договора.

3.3.10. Исполнитель в соответствии с представленным Заказчиком в Приложении № 1 к настоящему техническому заданию проектом учебного плана обучающей программы не позднее, чем через 2 (два) рабочих дней после подписания договора, представляет Заказчику на согласование разработанный учебный план обучающей программы, расписание обучения, с указанием: разделов, тем, количества часов, календарных дат и времени реализации разделов учебного плана обучающей программы, текстов домашних заданий для самостоятельной работы представителей команд проектов.

3.3.11. Заказчик рассматривает и согласовывает расписание обучения и учебный план в течение 2 (двух) рабочих дней. В случае несогласования расписания и учебного плана Исполнитель обязан предоставить доработанное расписание и учебный план в течение 1 (одного) рабочего дня.

3.3.12. Заказчик имеет право отклонить все или некоторые предоставленные Исполнителем на согласование материалы при их несоответствии требованиям, указанным в настоящем Техническом задании. При этом с Исполнителя не снимается обязанность по соблюдению требований к срокам и количественным показателям оказываемых услуг, изложенным в Техническом задании.

3.3.13. Исполнитель не позднее, чем через 2 (два) рабочих дня после подписания договора представляет Заказчику не менее, чем 5 (пять) резюме различных преподавателей, которые должны обеспечить преподавание и высокий уровень освоения учебного материала обучающимися по всем разделам учебного плана очной обучающей программы, представленной в Приложении №1 к настоящему Техническому заданию. Резюме должно содержать следующую информацию о преподавателе:

3.3.13.1. фамилия, имя, отчество;

3.3.13.2. сведения о профильном образовании (наименование высшего учебного заведения, специальность) и(или) сведения (при наличии) о прохождении обучения по соответствующему разделу проекта учебного плана очной обучающей программы, представленной в Приложении № 1 к настоящему Техническому заданию;

3.3.13.3. ученая степень, ученое звание (при наличии);

3.3.13.4. опыт трудовой деятельности;

3.3.13.5. опыт преподавания;

3.3.13.6. дополнительные сведения, подтверждающие квалификацию преподавателя.

Заказчик в течение 2 (двух) рабочих дней рассматривает и согласовывает резюме преподавателей.

В случае несогласования Заказчиком списка преподавателей Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней обязан направить Заказчику доработанный список преподавателей.

В случае установления Заказчиком низкого уровня владения преподавателем тематикой обучения, а также поступления жалоб (не менее двух) от представителей и (или) представителя команды проекта на качество, преподавания Заказчик имеет право потребовать замены преподавателя путем направления мотивированного уведомления Исполнителю о необходимости такой замены в письменной форме. Исполнитель производит замену преподавателя не позднее 2 (двух) рабочих дней со дня получения уведомления о необходимости такой замены.

Форма обучения может быть как оффлайн, так и онлайн.

3.3.14. Занятия проводятся в соответствии с утвержденными с Заказчиком расписанием обучения и учебным планом.

3.3.15. О начале обучающей программы и расписании проведения программы Исполнитель уведомляет обучающихся не менее чем за 2 (два) рабочих дня до начала первого дня обучения.

3.3.16. Для обеспечения рабочего места преподавателя Исполнитель обязан предоставить:

– флипчарт;

– бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98 см, не менее 500 листов, цвет: белый;

– маркеры цветные, не менее 6 шт.

– ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;

– мультимедийный проектор.

Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение обучающей программы демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения обучающей программы не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала.

3.3.17. Исполнитель осуществляет контроль посещаемости обучающимися занятий по очной обучающей программе, ведет журнал посещаемости очной обучающей программы с подписями обучающихся.

3.3.18. Исполнитель осуществляет фотосъемку занятий, проводимых в рамках очной обучающей программы. Количество фотографий по образовательной программе должно быть не менее 50 (пятидесяти) штук. Фотографии Исполнитель предоставляет Заказчику на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения очной обучающей программы.

II. Требования к оказанию услуг по организации и проведению проектных сессий

3.4. В рамках оказания услуг по организации и проведению проектных сессий Исполнитель должен провести не менее 2 (двух) массовых мероприятий в форме проектных сессий с учетом следующих параметров:

- длительность каждой проектной сессии – в течение 1 (одного) дня, не менее 2 (двух) астрономических часов;
- общее количество участников каждой проектной сессии:
 - не менее 10 (десяти) команд проектов, от каждой команды проекта - не менее одного представителя;
 - не менее 3 (трех) экспертов.
- обеспечение бесплатного участия представителей команд проектов, гостей;
- организация и осуществление рабочего процесса (подготовительной части, работы на площадке проектной сессии), обеспечение технического и материально-хозяйственного обеспечения эффективной деятельности рабочего процесса;
- в рамках каждой проектной сессии должны пройти выступления представителей команд проектов по защите бизнес-идей, которые разрабатываются данной командой проекта в рамках акселерационной программы перед представителями Заказчика, Исполнителя, бизнес-наставниками;
- каждое выступление должно сопровождаться демонстрацией презентации (не менее 10 слайдов), подготовленной в формате Microsoft PowerPoint (далее – презентация). Презентации согласуются с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения проектной сессии.

Заказчик не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя презентации согласовывает ее либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанную презентацию.

• продолжительность каждого выступления: 5 (пять) минут. После каждого выступления выступившему представителю команды проекта бизнес-наставники должны задать вопросы по тематике бизнес-идей, которые разрабатываются данной командой проекта в рамках акселерационной программы.

Структура каждого выступления должна быть представлена следующими разделами:

- описание проблемы, которую помогает решить реализация проекта, описание способа, с помощью которого потребители решают данную проблему на данный момент;
- описание стадии развития проекта;
- сравнительная характеристика разрабатываемой бизнес-идеи с существующими конкурентами;
- описание потенциального объема рынка разрабатываемого продукта или услуги;
- описание бизнес-модели;

- описание маркетинговой стратегии проекта;
- описание существующих клиентов продукта/услуги проекта;
- команда проекта: фамилия, имя, отчество каждого члена команды проекта, роли членов команды проекта, опыт членов команды проекта;
- описание существующих на текущий момент способов финансирования проекта с указанием привлеченного объема средств;
- возможные раунды инвестирования с указанием целей инвестирования и необходимого объема средств, который необходимо привлечь для дальнейшей реализации проекта.

3.4.1. Даты и место проведения проектных сессий согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 10 (десять) рабочих дней после подписания договора.

3.4.2. Исполнитель формирует список участников проектных сессий и направляет его на согласование Заказчику на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) в формате Microsoft Excel 2010 (xlsx).

3.4.3. Исполнитель оповещает всех участников проектной сессии о дате, месте, программе проведения проектной сессии и прочих организационных моментах не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до начала проведения проектной сессии.

3.4.4. Исполнитель организует и проводит проектные сессии согласно программам проектных сессий, которые разрабатываются Исполнителем. Исполнитель не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения проектной сессии представляет на согласование Заказчику разработанную программу проведения проектной сессии в формате Microsoft Word 2010 на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память). Заказчик в течение 1 (одного) рабочего дня рассматривает и согласовывает программу проектной сессии. В случае несогласования Заказчиком программы проектной сессии, Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанную программу проектной сессии.

3.4.5. Исполнитель обеспечивает наличие достаточного количества указателей с информацией о названии, месте и времени проведения проектной сессии в здании, где проводится проектная сессия.

3.4.6. Исполнитель обеспечивает фотосъемку всей программы каждой проектной сессии и предоставляет Заказчику не менее 20 (двадцати) фотографий с каждой проектной сессии на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память), разрешением не менее 1500x1000 пикселей не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения проектной сессии.

3.4.7. Исполнитель осуществляет полную видеосъемку каждой проектной сессии и предоставляет Заказчику итоговую запись на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память в формате MPG4) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения проектной сессии.

3.4.8. Исполнитель ведет учет журнала посещаемости участников проектных сессий и предоставляет журнал посещаемости проектных сессий с подписями участников Заказчику не позднее, чем на следующий рабочий день после проведения проектной сессии.

3.4.9. Для организации и проведения каждой проектной сессии Исполнитель обеспечивает наличие в помещении следующего оборудования:

- фотоаппарат (разрешение не менее 15 мегапикселей);
- ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;
- флипчарт;
- мультимедийный проектор.
- мобильный проекционный экран размером не менее 200 см × 200 см;
- бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98,00 см, цвет: белый;
- маркеры цветные, не менее 6 шт.;

3.4.10. Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение проектных сессий демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения проектных сессий не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала. Исполнитель обеспечивает ввоз и вывоз оборудования на место проведения проектных сессий за свой счет. Исполнитель самостоятельно проводит любые другие необходимые согласования с третьими сторонами для использования, ввоза и вывоза оборудования на место проведения проектных сессий.

III. Требования к оказанию услуг по организации и проведению итогового мероприятия

3.5. В рамках оказания услуг по организации и проведению итогового мероприятия Исполнитель должен провести не менее 1 (одного) массового мероприятия с учетом следующих параметров:

- срок проведения итогового мероприятия – не позднее 30 ноября 2020 года;
- длительность итогового мероприятия – в течение 1 (одного) дня, не менее 4 (четырёх) астрономических часов;
- общее количество очных участников итогового мероприятия: не менее 10 (десяти) команд проектов, которые являются участниками акселерационной программы, от каждой команды проекта (не менее 1 (одного) представителя), не менее 1 (одного) модератора, не менее 8 (восьми) экспертов, не менее 5 (пяти) потенциальных инвесторов, а также приглашенные гости и журналисты;
- обеспечение бесплатного участия представителей команд проектов, бизнес-наставников, гостей, потенциальных инвесторов, представителей различных инвестиционных фондов, банков, приглашенных гостей и журналистов;
- организация и осуществление рабочего процесса (подготовительной части, работы на площадке итогового мероприятия), обеспечение технического и материально-хозяйственного обеспечения эффективной деятельности рабочего процесса;
- в рамках итогового мероприятия должны пройти выступления представителей команд проектов;
- каждое выступление должно сопровождаться демонстрацией презентации (не менее 10 слайдов), подготовленной в формате Microsoft PowerPoint. Презентации согласуются с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия. Заказчик не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя презентации согласовывает ее либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 1 (одного) рабочего дня должен направить Заказчику доработанную презентацию;
- продолжительность каждого выступления представителя команды проекта: 5 (пять) минут. После каждого выступления, выступившему представителю команды проекта эксперты, потенциальные инвесторы и представители промышленных партнёров Ассоциации «Технет» должны задать вопросы по тематике проработанного бизнес-проекта, над которым команда проекта работала в рамках акселерационной программы.

Структура каждого выступления должна быть представлена следующими разделами:

- описание проблемы, которую помогает решить реализация проекта, описание способа, с помощью которого потребители решают данную проблему на данный момент;
- сравнительная характеристика разрабатываемой бизнес-идеи с существующими конкурентами;
- описание стадии развития проекта;
- описание существующих клиентов продукта/услуги проекта;
- описание потенциального объема рынка разрабатываемого продукта или услуги;
- описание бизнес-модели;
- описание маркетинговой стратегии проекта;
- команда проекта: фамилия, имя, отчество, фотография каждого члена команды проекта, роли членов команды проекта; фамилия, имя, отчество, фотография бизнес-наставника, который предоставлял консультационные услуги данной команде проекта;
- описание существующих на текущий момент способов финансирования проекта с указанием привлеченного объема средств;
- возможные раунды инвестирования с указанием целей инвестирования и необходимого объема средств, который необходимо привлечь для дальнейшей реализации проекта;
- описание изменений, которые произошли с проектом в рамках акселерационной программы.

3.5.1. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 5 (пяти) потенциальных инвесторов, которые будут присутствовать на итоговом мероприятии. Данный список должен содержать следующую информацию о потенциальных инвесторах:

- ФИО;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты);

3.5.2. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 3 (трех) представителей венчурных фондов, которые будут присутствовать на итоговом мероприятии, который должен содержать следующую информацию о представителях венчурных фондов:

- ФИО, должность;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты)
- информационная справка об инвестиционном фонде (сайт, адрес, телефонный номер, адрес электронной почты, опыт успешного инвестирования в проекты, с указанием наименования проектов, в которые было произведено инвестирование).

3.5.3. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 3 (трех) предполагаемых модераторов. Данный список должен содержать следующую информацию о предполагаемых модераторах:

- ФИО;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты);
- опыт трудовой деятельности.

Заказчик в течение 3 (трех) рабочих дней рассматривает и согласовывает одного модератора, списки потенциальных инвесторов. В случае несогласования Заказчиком модератора и списков потенциальных инвесторов Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанный список.

3.5.4. Список участников итогового мероприятия должен быть согласован с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия и содержать следующие сведения:

- наименование проекта;
- ФИО, должность, контактная информация участника-представителя проекта (номер телефона, адрес электронной почты).

Исполнитель формирует список участников итогового мероприятия и направляет его на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) в формате Microsoft Excel 2010 (xlsx) на согласование Заказчику.

3.5.5. Даты проведения итогового мероприятия согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 5 (пять) календарных дней после проведения последней проектной сессии. Итоговое мероприятие проводится в оборудованных мебелью помещениях. Исполнитель согласовывает с Заказчиком место проведения итогового мероприятия не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия.

3.5.6. Исполнитель оповещает всех участников итогового мероприятия о дате, месте, программе проведения итогового мероприятия и прочих организационных моментах не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до начала проведения итогового мероприятия.

3.6. Требования к проведению деловой части итогового мероприятия.

3.6.1. Исполнитель организует и проводит итоговое мероприятие согласно программе, которая разрабатывается Исполнителем. Исполнитель не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия представляет на согласование Заказчику разработанную программу проведения итогового мероприятия в формате Microsoft Word 2010 на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память). Заказчик в течение 1 (одного) рабочего дня рассматривает и согласовывает программу итогового мероприятия. В случае несогласования Заказчиком программы итогового мероприятия, Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанную программу итогового мероприятия.

3.6.2. Исполнитель обеспечивает наличие достаточного количества указателей с информацией о названии, месте и времени проведения итогового мероприятия в здании, где проводится итоговое мероприятие.

3.6.3. Исполнитель обеспечивает фотосъемку всей программы итогового мероприятия и предоставляет Заказчику не менее 50 (пятидесяти) фотографий с итогового мероприятия на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память), разрешением не менее 1500x1000 пикселей не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения итогового мероприятия.

3.6.4. Исполнитель осуществляет полную видеосъемку итогового мероприятия и предоставляет Заказчику итоговую запись на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память в формате MPG4) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения итогового мероприятия.

3.6.5. Исполнитель ведет учет журнала посещаемости участников итогового мероприятия и предоставляет журнал посещаемости итогового мероприятия с подписями участников, Заказчику не позднее чем на следующий рабочий день после проведения итогового мероприятия.

3.6.6. Для организации и проведения итогового мероприятия Исполнитель обеспечивает наличие в помещении следующего оборудования:

- ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;
- мультимедийный проектор;
- мобильный проекционный экран размером не менее 200 см×200 см;
- флипчарт;
- бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98 см, не менее 30 листов, цвет: белый;
- маркеры цветные, не менее 6 шт.;
- пульт для дистанционного управления мультимедийным проектором.

3.6.7. Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение итогового мероприятия демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения итогового мероприятия не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала.

4. Перечень приложений к Техническому заданию, являющихся его неотъемлемой частью

Приложение № 1. Проект учебного плана очной обучающей программы.

Приложение № 2. Проект заявки на участие в акселерационной программе.

Приложение № 3. Проект формы для проведения экспертизы проекта на участие в акселерационной программе.

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____/_____/_____
подпись ФИО

_____/_____/_____
подпись ФИО

Проект учебного плана очной обучающей программы

Объем обучающей программы: не менее 75 астрономических часов

| п/п | Разделы обучения | Темы обучения |
|-----|--|--|
| 1. | Вводная мотивационная лекция | Идеология стартапа |
| 2. | Бизнес-идея | Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки своей идеи |
| 3. | Разработка вариантов продукта стартапа | От идеи к продукту. Концепция, ценностное предложение (value proposition). Минимально жизнеспособный продукт (MVP) |
| 4. | Рынок | Изучение и анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов. Изучение целевой аудитории. Customer discovery и customer development: тестирование спроса и тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях. Цикл принятия новых продуктов. Планирование цены. Стратегия выхода на рынок. Построение и анализ стратегий выход на рынок. Способы ценообразования. Планирование цены и разработка ценовой политики |
| 5. | Продажи и продвижение | Управление поставками. Построение и анализ эффективности цепочек поставок. Планирование сбыта. Построение сбытовой стратегии стартапа. Маркетинг продукта. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых клиентов. PR стартапа. Организация продаж. Формирование стратегии продаж продукта или услуги. Поиск и работа с клиентами. Построение отдела продаж. Реклама и продвижение. Развитие клиентов (Customer development). SMM: продвижение в социальных сетях. Работа с Яндекс. Директ и Google AdWords. |
| 6. | Организация деятельности и планирование производства | Определение потребности в ресурсах, оборотных и основных средствах для производства товара или оказания услуг. Расчет производственной мощности. |
| 7. | Команда стартапа | Управление командой стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа. |
| 8. | Бизнес-модель | Основы построения бизнес-моделей. Пошаговая разработка модели бизнеса |
| 9. | Основы предпринимательства. Юридические аспекты. | Налогообложение предпринимательской деятельности. Формы организации предприятия: сравнение ООО и ИП. Необходимость лицензирования отдельных видов деятельности. Необходимость сертификации. |

| п/п | Разделы обучения | Темы обучения |
|-----|---|---|
| 10. | Автоматизация бизнеса | Виды программных продуктов для автоматизации бизнес-процессов |
| 11. | Финансы проекта | Инвестиции в проект. Финансовое планирование. Анализ финансовой эффективности. Построение финансовой модели стартапа. |
| 12. | Управление рисками | Способы по выявлению рисков стартапа. Анализ рисков стартапа. Шаги по снижению рисков стартапа. |
| 13. | Подготовка презентации проекта перед аудиторией | Написание речи по презентации проекта, способы повышения информативности выступления. Подготовка успешной визуализации выступления. Способы эффективной борьбы с волнением и эмоциями во время подготовки и проведения выступления. Способы успешного взаимодействия выступающего и аудитории |
| 14. | Составление бизнес-плана | Бизнес-план и другой необходимый инструментарий начинающего предпринимателя. |
| 15. | Составление маркетингового плана | Продукт. Цена. Месторасположение. Продвижение. |
| 16. | Производственный план | Производственная цепочка. Составление производственного плана. |
| 17. | Организационный план | Организационная структура. Персонал. |
| 18. | Калькуляция себестоимости | Прямые материальные затраты. Затраты на оплату труда. Косвенные затраты. Общие затраты. |
| 19. | Финансовое планирование | Прогноз доходов и расходов. Составление плана движения денежных средств. Бюджет доходов и расходов. Бюджет денежных средств. Необходимый стартовый капитал. Источники стартового капитала. Финансово-экономическая характеристика проекта. Расчет финансовых результатов проекта. Определение экономической эффективности проекта. Анализ безубыточности проекта. |
| 20. | Резюме бизнес-плана | Подготовка резюме бизнес-плана. |

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____ / _____ /
подпись / ФИО

_____ / _____ /
подпись / ФИО

Проект заявки на участие в акселерационной программе

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1. Название проекта:

2. Ссылка на официальный сайт проекта (компании):

3. Дата начала работы проектом:

ММ/ГГГГ

4. Наличие зарегистрированного юридического лица:

- Да
- Нет
- Другое (*укажите*)

5. На какой стадии развития находится Ваш проект?

- Есть проработанная идея
- Создан прототип / образец
- Проведены испытания
- Есть бизнес-план организации производства
- Найденны источники финансирования для запуска производства
- Запущено производство
- Другое (*укажите*)

6. Описание продукта/сервиса, цели, задачи, социальная значимость (если применимо), планируемые результаты:

7. Описание бизнес-модели:

8. Какую проблему помогает решить Ваш продукт /сервис?

9. Как на данный момент потребители решают данную проблему, включая описание возможных и существующих конкурентов?

10. Чем Ваш продукт / сервис отличается от текущего способа решения проблемы (конкурентные преимущества)?

11. На какие целевые группы проект рассчитан?

12. Есть ли у Вас фото / видео продукта?

(если да, то прикрепить)

- Да
- Нет

13. Насколько проработана патентоспособность продукта / услуги?

- Вопросы патентоспособности не проработаны
- Получен патент на локальном рынке
- Подана заявка на международном уровне
- Осуществлен переход на национальную фазу
- Получены патенты в 1-2 странах
- Получены патенты более чем в 2 странах

14. Каков потенциальный объем рынка для разрабатываемой продукции?

- До 10 млн. руб.
- От 10 млн. руб. до 100 млн. руб.
- От 100 до 500 млн. руб.
- От 500 до 1 млрд. руб.
- Свыше 1 млрд. руб.

15. Описание маркетинговой стратегии

16. Описание стратегии продаж, включая ценообразование

17. Описание существующих рисков

18. Количество клиентов на данный момент:

- Нет клиентов
- 1-2 клиента
- 2-10 клиентов
- 10-100 клиентов
- 100-1 000 клиентов
- Более 1 000 клиентов

ОПИСАНИЕ КОМАНДЫ

19. Количество человек в команде:

20. Ф.И.О. членов команды¹:

№ 1

№ 2

№ 3

21. Полученное образование членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

22. Опыт работы членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

23. Текущая занимаемая должность членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

24. Текущее место жительства членов команды:

№ 1

№ 2

¹В соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» я выражаю согласие на обработку моих персональных данных и подтверждаю, что давая такое согласие, я действую свободно, своей волей и в своем интересе. Я выражаю свое согласие на осуществление со всеми указанными персональными данными следующих действий: сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных, а также осуществление любых иных действий с персональными данными в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Обработка данных может осуществляться как с использованием средств автоматизации, так и без их использования (при неавтоматической обработке). Настоящее заявление действует на период до истечения сроков хранения соответствующей информации или документов, содержащих указанную информацию, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации. Отзыв заявления осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

25. Как Вы познакомились и пришли к решению работать вместе?

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ

26. Предыдущие инвесторы (Ф.И.О., сумма инвестиций):

№ 1

№ 2

№ 3

27. Действующие стратегические партнеры

28. Какая среднегодовая сумма выручки у Вашей компании / проекта за последние 2 года?

29. Какая среднегодовая сумма издержек у Вашей компании / проекта за последние 2 года?

30. Какая сумма инвестирования Вам необходима для дальнейшего развития и на что?

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

31. Готова ли Ваша команда в полном составе участвовать в акселерационной программе?

- Да
- Нет

32. Готова ли Ваша команда посвятить все свое время развитию проекта в соответствии с акселерационной программой?

- Да
- Нет

33. Готовы ли Вы самостоятельно покрывать расходы на участие в дополнительных мероприятиях, связанных с продвижением вашего проекта и проходящих в период проведения акселерационной программы?

- Да
- Нет

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

34. Адрес компании (если есть):

Компания (наименование, ОГРН (для юр.лиц), ИНН/КПП (для юр.лиц), ИНН (для физ.лиц))

Адрес

Город

Индекс / почтовый код

Адрес электронной почты

Номер телефона

35. Контактное лицо:

Имя

Адрес электронной почты

Номер телефона

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____ / _____ / _____ / _____ /
подпись ФИО подпись ФИО

Проект формы для проведения экспертизы проекта на участие в акселерационной программе

Форма для проведения экспертизы проекта

Бюллетень оценки

Инновационный проект « _____ »
(наименование инновационного проекта),

Представленный _____
(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, Ф.И.О. физического лица)

РЕЛЕВАНТНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕННОГО ПРОЕКТА

| Критерии оценки | Да / нет |
|--|-----------------|
| Соответствие технологического фокуса проекта технологическому фокусу акселератора | |
| Соответствие стадии реализации проекта тем стадиям, на которые фокусируется акселератор | |
| Наличие необходимых документов | |

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ С ПРОЕКТОМ

Критерии оценки **Баллы**

Существует ли потребность в продукте / услуге на рынке?

- Потребность отсутствует: 0 баллов.
- Существует незначительный уровень потребности: 1 балл.
- Существует уровень потребности ниже среднего: 2 балла.
- Существует средний уровень потребности: 3 балла.
- Существует уровень потребности выше среднего: 4 балла.
- Существует высокий уровень потребности: 5 баллов.

На каком уровне находится конкуренция на рынке данного продукта / услуги?

- Очень высокий уровень конкуренции: 0 баллов.
- Высокий уровень конкуренции: 1 балл.
- Средний уровень конкуренции: 2 балла.
- Низкий уровень конкуренции: 3 балла.
- Очень низкий уровень конкуренции: 4 балла.
- Отсутствует конкуренция: 5 баллов.

Уровень конкурентных преимуществ данного продукта / услуги:

- Конкурентные преимущества отсутствуют: 0 баллов.
- Уровень конкурентных преимуществ очень низкий. 1 балл.
- Уровень конкурентных преимуществ низкий. 2 балла.
- Уровень конкурентных преимуществ средний. 3 балла.
- Уровень конкурентных преимуществ высокий. 4 балла.
- Уровень конкурентных преимуществ очень высокий. 5 баллов.

На какой стадии находится продукт?

- Есть проработанная идея: 1 балл.
- Есть предварительный прототип: 2 балла.
- Есть работающий прототип: 3 балла.
- Произведены испытания: 4 балла.
- Запущено производство: 5 баллов.

Насколько проработан продукт / услуга?

- Не проработан: 0 баллов.
- Очень низкий уровень проработки: 1 балл.
- Низкий уровень проработки: 2 балла.
- Средний уровень проработки: 3 балла.
- Высокий уровень проработки: 4 балла.
- Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.

Потенциальный объем рынка для разрабатываемой продукции:

- До 10 млн руб.: 0 баллов.
- От 10 до 100 млн руб.: 1 балл.
- От 100 млн руб. до 500 млн руб.: 2 балла.
- От 500 млн руб. до 1 млрд руб.: 3 балла.
- От 1 млрд руб. до 2 млрд руб.: 4 балла.
- Свыше 2 млрд руб.: 5 баллов.

Насколько перспективна бизнес-модель, применяемая командой?

- Неперспективна: 0 баллов.
- Очень низкая перспективность: 1 балл.
- Низкая перспективность: 2 балла.
- Достаточно перспективна: 3 балла.
- Высокая перспективность: 4 балла.
- Очень высокая перспективность: 5 баллов.

Возможность увеличения КПЭ деятельности проекта после окончания акселератора:

- Возможность отсутствует: 0 баллов.
- Возможность существует, но с низкой вероятностью: 1 балл.
- Существует возможность незначительного увеличения одного или нескольких КПЭ: 2 балла.
- Существует возможность значительного увеличения одного КПЭ: 3 балла.
- Существует возможность значительного увеличения нескольких КПЭ: 4 балла.
- Существует возможность значительного увеличения всех КПЭ: 5 баллов.

Насколько проработана маркетинговая стратегия?

- Стратегия не проработана: 0 баллов.
- Очень низкий уровень проработки: 1 балл.
- Низкий уровень проработки: 2 балла.
- Средний уровень проработки: 3 балла.
- Высокий уровень проработки: 4 балла.
- Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.

Насколько проработана стратегия продаж?

- Стратегия не проработана: 0 баллов.
- Очень низкий уровень проработки: 1 балл.

- Низкий уровень проработки: 2 балла.
 - Средний уровень проработки: 3 балла.
 - Высокий уровень проработки: 4 балла.
 - Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.
-

Общий уровень рисков проекта:

- Очень высокий: 1 балл.
 - Высокий: 2 балла.
 - Средний: 3 балла.
 - Низкий: 4 балла.
 - Очень низкий: 5 баллов.
-

Уровень существующих барьеров для входа на рынок:

- Очень высокий: 1 балл.
 - Высокий: 2 балла.
 - Средний: 3 балла.
 - Низкий: 4 балла.
 - Очень низкий: 5 баллов.
-

Патентоспособность рассматриваемой технологии:

- Вопросы патентоспособности не проработаны: 0 баллов.
 - Получен патент на локальном рынке: 1 балл.
 - Осуществлен переход на национальную фазу: 2 балла.
 - Подана заявка на международном уровне: 3 балла.
 - Получены патенты в 1-2 странах: 4 балла.
 - Получены патенты более чем в 2 странах: 5 баллов.
-

Наличие клиентов у проекта:

- Нет клиентов: 0 баллов.
 - 1-2 клиента: 1 балл.
 - 2-10 клиентов: 2 балла.
 - 10-100 клиентов: 3 балла.
 - 100-1 000 клиентов: 4 балла.
 - Более 1 000 клиентов: 5 баллов.
-

Степень мотивации и желания у членов команды развивать проект:

- Отсутствует: 0 баллов.
 - Низкая: 1 балл.
 - Ниже среднего: 2 балла.
 - Средняя: 3 балла.
 - Высокая: 4 балла.
 - Очень высокая: 5 баллов.
-

Степень мотивации и желания у членов команды сотрудничать с ЦРПШ:

- Отсутствует: 0 баллов.
 - Низкая: 1 балл.
 - Ниже среднего: 2 балла.
 - Средняя: 3 балла.
 - Высокая: 4 балла.
 - Очень высокая: 5 баллов.
-

ФИО эксперта _____

(подпись)

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____/_____/_____
подпись ФИО

_____/_____/_____
подпись ФИО

ЗАЯВКА НА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ

(на фирменном бланке организации)

№ _____

«___» _____ 202_

Ассоциация разработчиков и
эксплуатантов передовых
производственных технологий
(Ассоциация «Технет»)

Заявка на участие в конкурсе на право заключения договора оказания услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет».

Изучив Извещение о проведении Процедуры закупки – конкурса на право заключения договора оказания услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет»,

(фирменное 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 лице

(наименование должности руководителя (уполномоченного лица) и его Ф.И.О.) _____

сообщает, что согласно (сен) исполнить условия договора, указанные в Извещении, и представляет следующие сведения:

1. Сведения об Участнике Процедуры закупки:

1.1. Место нахождения (для юридического лица), место жительства (для индивидуального предпринимателя): _____

1.2. Банковские реквизиты _____

1.3. ИНН/КПП _____

1.4. Контактное лицо _____ телефон _____

**1.5. Список обязательных документов к Заявке на участие в процедуре закупки
(Приложение №1 к Заявке на участие в Процедуре закупки)**

2. Перечень, объем и стоимость товаров/работ/услуг:

(наименование участника Процедуры закупки) согласно (сен) осуществить выполненных работ (оказанных услуг) по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет», в соответствии с Приложением №1 (Техническое задание).

| № | Наименование | Стоимость в руб., с НДС |
|---|--|-------------------------|
| 1 | 1 этап: отбор команд-участников акселерационной программы. <i>В соответствии с требованиями Исх. ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, качеству</i> | |

| | | |
|--|--|--|
| | <i>и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i> | |
| 2 | <p>II этап : организация и проведение очной обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | |
| 3 | <p>III этап: организация и проведение итогового мероприятия-DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями промышленных партнёров, входящих в Ассоциацию «Технет».</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | |
| 4 | <p>Организация и проведение не менее 2 (двух) мероприятий (для отбора команд в акселератор, для инвесторов и промышленных партнёров), на которых команды проектов представят свои бизнес-идеи перед экспертами.</p> <p><i>В соответствии с требованиями Исх. № ИМ-26/20 от 11.06.2020, Приложение №1 (Требования к срокам, к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему) техническим и функциональным характеристикам.</i></p> | |
| Общая стоимость работ с НДС 20% | | |
| в т.ч. НДС 20% | | |

Общая стоимость услуг составляет _____, __ руб. (_____, __ руб. __ коп.), в том числе НДС по ставке _____% — _____, __ руб. (_____, __ руб. __ коп.) (Если НДС не облагается, указать основание).

Срок оказания услуг: 30 ноября 2020 года. Услуги оказываются в три этапа:

- 1) I этап, отбор команд-участников акселерационной программы: с 28 августа по 15 сентября 2020 года);
- 2) II этап, организация и проведение обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов с 16 сентября по 27 ноября 2020 года;
- 3) III этап, организация и проведение итогового мероприятия – DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями промышленных партнёров, входящих в Ассоциацию «Технет» до 30 ноября 2020 года.

Приемка результатов и оплата производится по результатам оказания услуг по каждому этапу договора.

СПИСОК ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ К ЗАЯВКЕ НА УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПКИ (КОНКУРС)

Участник Процедуры закупки в составе заявки на участие в конкурсе должен приложить следующие документы (оригиналы или надлежащим образом заверенные копии):

1. полученная не ранее, чем за 6 месяцев до даты подачи заявки на участие в конкурсе выписка из единого государственного реестра юридических лиц (для юридического лица) (оригинал или заверенная электронной цифровой подписью ФНС), полученная не ранее, чем за 6 месяцев до даты размещения на Официальном сайте извещения о проведении конкурса выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуального предпринимателя); надлежащим образом заверенная выписка (или ее надлежащим образом заверенная копия) из торгового реестра страны учреждения иностранного юридического лица с надлежащим образом заверенным переводом на русский язык, полученная не ранее, чем за 6 месяцев до даты подачи заявки на участие в конкурсе (для иностранного юридического лица или индивидуального предпринимателя); надлежащим образом заверенный документ (или его надлежащим образом заверенная копия) о регистрации иностранного физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего иностранного государства с надлежащим образом заверенным переводом на русский язык, полученный не ранее, чем за 6 месяцев до даты подачи заявки на участие в конкурсе;
2. документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени участника процедуры закупки – юридического лица – решение о назначении или об избрании физического лица, имеющего в соответствии с учредительными документами юридического лица право действовать от имени участника процедуры закупки без доверенности. В случае если от имени участника процедуры закупки действует лицо по доверенности, заявка на участие в конкурсе должна содержать данную доверенность, заверенную печатью (при наличии) участника процедуры закупки и подписанную от имени участника процедуры закупки лицом или лицами, которому(ым) в соответствии с законодательством Российской Федерации, учредительными документами юридического лица предоставлено право подписи доверенностей, либо нотариально заверенную копию такой доверенности (легализованную копию такой доверенности или с проставленным на ней апостилем – для иностранных лиц). В случае если указанная доверенность выдана в порядке передоверия, представляется также основная доверенность, на основании которой выдана доверенность в порядке передоверия;
3. учредительные документы участника процедуры закупки (для российских юридических лиц) – Устав и все зарегистрированные изменения к нему, свидетельства о регистрации таких изменений (свидетельства о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц записи о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица). Легализованные или с проставленным апостилем учредительные документы с приложением нотариально заверенного перевода (для иностранных юридических лиц);
4. декларация участника процедуры закупки об исполнении обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов;
5. справка, содержащая сведения об отсутствии/наличии аффилированности участника процедуры закупки с учредителями, работниками заказчика и их близкими родственниками (супруги, дети, родители, братья и сестры);
6. декларация участника процедуры закупки (для юридических лиц) о том, что ему не требуется представление решения об одобрении или о совершении крупной сделки, либо копия такого решения об одобрении или о совершении крупной сделки, если требование о необходимости наличия такого решения для совершения крупной сделки установлено

- законодательством, учредительными документами юридического лица и если для участника процедура закупки заключение договора является крупной сделкой;
7. справка на бланке организации об опыте выполнения договоров, аналогичных предмету закупки в России за последние 6 (шесть) лет, с приложением копий актов оказанных услуг/выполненных работ, копий договоров или иных документов, подтверждающих факт оказания таких услуг/выполнения работ;
 8. техническое предложение на выполнение работ согласно условиям документации о закупке и технического задания;
 9. цена товара/работ/услуг, порядок ее формирования.
 10. лицензия на осуществление образовательной деятельности.

АНКЕТА УЧАСТНИКА ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ

КОНКУРС

на право заключения договора оказания услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет».

| № п/п | Наименование | Сведения об участнике |
|-------|--|-----------------------|
| 1. | Полное наименование и сокращенное наименование (для юридического лица)/ФИО (для индивидуального предпринимателя) | |
| 2. | ИНН / КПП /ОГРН | |
| 3. | Сведения о регистрации в ЕГРЮЛ (ЕГРИП) (дата и номер Свидетельства, кем выдано) | |
| 4. | Юридический/фактический адрес (адрес регистрации, адрес места фактического нахождения -для юридического лица; место жительства -для индивидуального предпринимателя) | |
| 5. | Должность, Ф.И.О. единоличного исполнительного органа юридического лица. | |
| 6. | Должность, Ф.И.О. лица, действующего на основании доверенности от имени участника Процедуры закупки (в случае подписания документов лицом, действующим по доверенности). | |
| 7. | Должность, Ф.И.О., контактные телефоны, ответственного лица Участника процедуры закупки (с указанием кода города) | |
| 8. | Телефон/факс (с указанием кода города) | |
| 9. | Адрес электронной почты | |
| 10. | Банковские реквизиты | |
| 11. | Сведения, при необходимости, о лицензировании видов деятельности (дата, номер срок действия Лицензии, кем выдана) | |
| 12. | Балансовая стоимость активов | |
| 13. | Номер и дата лицензии на осуществление образовательной деятельности | |

_____)
должность

М.П.

_____)
подпись Ф.И.О.

ДОГОВОР № оказания услуг

Санкт-Петербург

«___» 2020 г.

Ассоциация разработчиков и эксплуатантов передовых производственных технологий (Ассоциация «Технет»), далее именуемая «Заказчик», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице _____, действующего на основании _____, лицензия на осуществление образовательной деятельности, с другой стороны, совместно именуемые далее «Стороны», а по отдельности – «Сторона», заключили настоящий договор (далее – «Договор») о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Исполнитель обязуется оказать услуги по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет» (далее – Услуги) согласно Техническому заданию (Приложение 1), являющемуся неотъемлемой частью договора, а Заказчик обязуется принять и оплатить услуги по цене и на условиях, указанных в настоящем договоре.

1.2. Перечень оказываемых услуг, сроки оказания согласованы Сторонами в Техническом задании.

1.3. Договор заключается в рамках реализации программы по развитию отдельных направлений Национальной технологической инициативы (далее – НТИ), финансируемой за счет средств субсидии в соответствии с договором о предоставлении гранта № 17/402/2020 от 25.03.2020 г., заключенным между Фондом поддержки проектов Национальной технологической инициативы и Заказчиком с целью реализации мероприятий программы Инфраструктурного центра по развитию направления «Технет» НТИ.

2. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Общая стоимость Услуг, предусмотренных настоящим договором, составляет _____ (_____) руб. _____ коп., в том числе НДС 20% - _____ руб. _____ коп.

2.2. Оплата Услуг по настоящему Договору осуществляется Заказчиком в следующем порядке:

2.2.1. Оплата в размере 30% стоимости Договора - _____ (_____) руб. _____ коп., в том числе НДС 20% - _____ руб. _____ коп., производится Заказчиком в течение 10 десяти банковских дней с даты подписания Сторонами Ака сдачи-приемки оказанных услуг по первому этапу, на основании предоставленного Исполнителем оригинала счета.

2.2.2. Оплата в размере 50% стоимости Договора - _____ (_____) руб. _____ коп., в том числе НДС 20% - _____ руб. _____ коп., производится Заказчиком в течение 10 десяти банковских дней с даты подписания Сторонами Ака сдачи-приемки оказанных услуг по второму этапу, на основании предоставленного Исполнителем оригинала счета.

2.2.3. Оплата в размере 20% стоимости Договора - _____ (_____) руб. _____ коп., в том числе НДС 20% - _____ руб. _____ коп., производится Заказчиком в течение 10 десяти банковских дней с даты подписания Сторонами Ака сдачи-приемки оказанных услуг по третьему этапу, на основании предоставленного Исполнителем оригинала счета.

2.3 Оплата Услуг по настоящему Договору производится посредством безналичного перечисления денежных средств платежными поручениями на расчетный счет Исполнителя, указанный в настоящем договоре. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

2.4. Проценты на сумму аванса не начисляются.

3. СРОКИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ И ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ

3.1. Сроки оказания услуг по настоящему договору:

- начальный срок: с даты подписания настоящего договора;
- I этап, отбор команд-участников акселерационной программы: с 28 августа по 15 сентября 2020 года);
- II этап, организация и проведение обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов с 16 сентября по 27 ноября 2020 года;
- III этап, организация и проведение итогового мероприятия - DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями промышленных партнёров, входящих в Ассоциацию «Технет» до 30 ноября 2020 года.
- конечный срок: 30 ноября 2020 года.

Сроки оказания услуг по этапам согласованы Сторонами в Техническом задании.

3.2. После окончания оказания услуг по каждому этапу договора, Исполнитель обязуется представить Заказчику акт сдачи-приемки услуг, счет-фактуру. Услуги по каждому этапу договора считаются оказанными после подписания сторонами акта сдачи-приемки услуг по этапу. Заказчик в течение 10 рабочих дней с момента получения акта оказанных услуг по каждому этапу договора подписывает Акт или предоставляет мотивированный отказ от подписания акта оказанных услуг с перечнем необходимых доработок и сроков их устранения. Исполнитель обязан устранить выявленные недостатки оказанных услуг в срок, установленный Заказчиком.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1. Исполнитель обязан:

4.1.1. оказать Услуги в соответствии с Приложением №1 к настоящему договору, и в сроки, указанные в статье 3 настоящего договора;

4.1.2. незамедлительно письменно информировать Заказчика о любых обстоятельствах или событиях, которые могут повлиять на исполнение сторонами обязательств по договору;

4.1.3. знакомить Заказчика, по его требованию, с ходом оказания Услуг в рамках настоящего договора.

4.2. Исполнитель вправе:

4.2.1. привлекать для оказания Услуг третьих лиц, ответственным лицом за действия третьих лиц перед Заказчиком остается Исполнитель.

4.3. Заказчик обязан:

4.3.1. принять у Исполнителя оказанные Услуги;

4.3.2. оплачивать Услуги Исполнителя в порядке, сроки и в размерах, установленных настоящим Договором.

4.4. Заказчик вправе:

4.4.1. осуществлять контроль за процессом оказания Услуг по договору, проверять ход и качество оказания Услуг без вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность Исполнителя.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств по настоящему договору Стороны несут имущественную ответственность в соответствии с действующим законодательством.

5.2. В случае нарушения срока оказания услуг Исполнитель при наличии письменного требования выплачивает Заказчику неустойку в размере 0,1 % от стоимости не оказанных в срок услуг за каждый день просрочки.

5.3. Возмещение убытков в случае неисполнения обязательства и уплата неустойки за его неисполнение не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если Стороны не договорились об ином.

5.4. Убытки могут быть взысканы в полном объеме сверх неустойки.

6. ДЕЙСТВИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

6.1. Ни одна из Сторон не несет ответственности перед другой Стороной за неисполнение обязательств по Договору, обусловленное действием обстоятельств непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, возникших помимо воли и желания Сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, в том числе объявленная или фактическая война, гражданские волнения, эпидемии, блокада, эмбарго, пожары, землетрясения, наводнения и другие природные стихийные бедствия.

6.2. Свидетельство, выданное соответствующей торгово-промышленной палатой или иным компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

6.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна незамедлительно известить другую Сторону о таких обстоятельствах и их влиянии на исполнение обязательств по Договору.

6.4. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют на протяжении 3 (трех) последовательных месяцев, Договор может быть расторгнут.

6.5. При расторжении Договора в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы Исполнитель в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента возникновения указанных обстоятельств, обязан перечислить на расчётный счёт Заказчика, указанный в Договоре, денежные средства, полученные в качестве авансового платежа по Договору.

7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Стороны принимают все необходимые меры для надлежащего исполнения обязательств по Договору. При установлении, осуществлении и защите гражданских прав и при исполнении гражданских обязанностей Стороны должны действовать добросовестно.

7.2. Все споры или разногласия, возникающие между Сторонами по настоящему Договору или в связи с ним, разрешаются путем переговоров и/или направления претензий.

Претензионные письма направляются Сторонами нарочным либо заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении последнего адресату по местонахождению Сторон, указанному в разд. 9 настоящего Договора, либо по адресу государственной регистрации Стороны.

Ответ, по существу, должен быть направлен Стороной в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения претензии.

7.3. В случае невозможности разрешения спора во внесудебном порядке спор подлежит рассмотрению в Арбитражном суде города Санкт-Петербурга и Ленинградской области в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

8. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

8.1. Изменения условий Договора допускаются в соответствии с нормативными актами, действующими на момент принятия Сторонами решения об изменении Договора.

8.2. Все изменения и дополнения к Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме, и подписаны уполномоченными представителями Сторон.

Изменения и дополнения становятся неотъемлемой частью Договора после их подписания обеими Сторонами.

8.3. Договор может быть расторгнут:

8.3.1. По соглашению сторон.

8.3.2. По решению суда в случае существенного нарушения Исполнителем условий Договора, которым признается нарушение Исполнителем условий Договора, влекущее для Заказчика такой ущерб, что Заказчик в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении Договора.

8.3.3. В связи с односторонним отказом Заказчика от исполнения Договора в следующих случаях:

8.3.3.1. Исполнитель нарушил срок оказания услуг, указанные в Договоре, более чем на 10 рабочих дней;

8.3.3.2. Нарушение срока устранения выявленных Заказчиком при приемке недостатков оказанных услуг, установленного Заказчиком, более чем на 10 рабочих дней;

8.3.3.3. Заказчиком выявлены недостатки Услуг, являющиеся существенными и неустранимыми.

8.3.3.4. Отказ или уклонение Исполнителя от оказания услуг;

8.3.3.5. В иных случаях, предусмотренных гражданским законодательством.

8.4. При одностороннем отказе Заказчика Договор считается расторгнутым с момента уведомления Исполнителя Заказчиком.

8.5. При расторжении Договора по совместному решению Заказчика и Исполнителя расчеты между Сторонами за оказанные услуги до расторжения Договора производятся на основании акта сверки взаиморасчетов, составленного с учетом произведенных Заказчиком к моменту прекращения Договора платежей, а также сумм, подлежащих взысканию с Исполнителя в качестве неустойки, компенсации причиненных Заказчику убытков, в случае нарушения Исполнителем условий Договора.

9.СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА

9.1. Договор действует с момента заключения и до полного исполнения его сторонами.

9.2. Договор составлен в двух экземплярах, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

9.3. К настоящему договору прилагается: приложение 1 – техническое задание.

9.4. Вся переписка между Сторонами ведется по адресам, указанным в п. 9.5 Договора. При изменении реквизитов (адрес, банковские реквизиты и т.д.) Сторона по Договору обязана письменно уведомить другую Сторону о произошедших изменениях и сообщить новые реквизиты.

9.5. Адреса и расчетные счета Сторон:

ИСПОЛНИТЕЛЬ:

ЗАКАЗЧИК:

Ассоциация «Технет»

Адрес места нахождения: 127055, г. Москва,
ул. Бутырский вал, дом 68/70, строение 1,
этаж 4, пом. I, офис 43

Почтовый адрес: : 195220, Санкт-Петербург
г, Гжатская ул, дом № 21, корпус 2 Лит.А, оф.
614

Электронная

почта:

kukushkin@compmechlab.ru

ОГРН 1187700008870

ИНН 7707414111

КПП 770701001

Платежные реквизиты:

Лицевой счет № 711Ж0231001

В Управлении Федерального казначейства
по Нижегородской области

Расчетный счет № 40501810922021000001

(Должность)

(подпись)

ФИО

М.П.

М.П.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание услуг по организации и проведению образовательно-консультационной программы «Акселератор проектов Технет»

1. Общая информация

1.1. С целью развития России в соответствии с мировыми технологическими трендами и для наиболее полной реализации открывающихся возможностей повышения конкурентоспособности российской промышленности и создаваемой конечной продукции была разработана дорожная карта «Технет» (передовые производственные технологии) Национальной технологической инициативы.

1.2. Направление «Технет» посвящено развитию и применению одного из самых важных классов «сквозных технологий» – передовых производственных технологий (Advanced Manufacturing Technologies). К этим технологиям относятся:

- цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования (Computer-Aided Design, CAD); математического моделирования, компьютерного и суперкомпьютерного инжиниринга (Computer-Aided Engineering, CAE, и High Performance Computing, HPC) и оптимизации (Computer-Aided Optimization, CAO) – многопараметрической, многокритериальной, многодисциплинарной, топологической, топографической, оптимизации размеров и формы и т. д.; технологической подготовки производства (Computer-Aided Manufacturing, CAM), в том числе нового поколения, ориентированной на аддитивное производство (Computer-Aided Additive Manufacturing, CAAM); технологий управления данными о продукте (Product Data Management, PDM) и технологий управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management, PLM);
- новые материалы, в том числе передовые сплавы (суперсплавы), передовые полимеры, передовые композиционные материалы, передовые керамические материалы, металлопорошки и металлопорошковые композиции, метаматериалы;
- аддитивные технологии, включая 3D-принтеры, технологии, подходы и способы работ с исходными материалами, разработка и эксплуатация расходных материалов и набор услуг по 3D-печати;
- CNC-технологии и гибридные технологии, включая станки и технологии оборудования с числовым программным управлением, приводную технику, гибридные многофункциональные технологии обработки;
- промышленная сенсорика – внедрение «умных» сенсоров и инструментов управления (контроллеров) в производственное оборудование, в помещение на уровне цеха или фабрики в целом;
- технологии робототехники, прежде всего промышленные роботы;
- информационные системы управления предприятием (Industrial Control System – ICS, Manufacturing Execution System – MES, Enterprise Resource Planning – ERP, Enterprise Application Software – EAS);
- Big Data – генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных;
- индустриальный Интернет.

2. Цели акселерационной программы

2.2. Поиск и обучение не менее 10 (десяти) проектных команд для привлечения инвестиций следующего этапа развития.

3. Требования к качеству и безопасности услуг, к их количественным (объему), техническим и функциональным характеристикам

3.1. Требования к качеству и безопасности оказания услуг.

3.1.1. Исполнитель должен обеспечить качественное преподавание и консультирование по акселерационной программе.

3.1.2. Исполнитель обеспечивает безопасность услуг для жизни и здоровья потребителей и третьих лиц, а также предотвращение причинения вреда имуществу указанных лиц.

3.1.3. Качество и безопасность оказываемых услуг должны соответствовать требованиям действующего законодательства Российской Федерации.

3.1.4. Если на услуги законодательством Российской Федерации установлены обязательные требования, обеспечивающие их безопасность для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды и предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, соответствие услуг указанным требованиям подлежит подтверждению в порядке, предусмотренном законом и иными правовыми актами.

3.1.5. В целях контроля качества оказания услуг Исполнитель обеспечивает доступ не менее 1 (одного) представителя Заказчика ко всем этапам исполнения договора.

3.2. Требования к количественным характеристикам (объему) услуг.

3.2.1. Исполнитель должен организовать и провести образовательно-консультационную программу «Акселератор проектов Технет» (далее – акселерационная программа) для команд проектов, которые могут быть представлены группой физических лиц, или субъектами МП.

3.2.2. В рамках исполнения договора, заключенного между Заказчиком и Исполнителем, по организации и проведению акселерационной программы Исполнитель должен оказать следующие виды услуг:

– I этап (28 августа - 15 сентября 2020 года): отбор команд-участников акселерационной программы;

– II этап (16 сентября- 27 ноября 2020 года): организация и проведение обучающей программы для команд проектов в количестве не менее 75 (семидесяти пяти) астрономических часов;

– III этап (30 ноября 2020 года): организация и проведение итогового мероприятия-DemoDay для презентации проектов-выпускников акселерационной программы перед потенциальными инвесторами и представителями промышленных партнёров, входящих в Ассоциацию Технет.

– организация и проведение не менее 2 (двух) мероприятий (в сентябре для отбора команд в акселератор, в ноябре для инвесторов и промышленных партнёров), на которых команды проектов представят свои бизнес-идеи перед экспертами (далее – проектная сессия).

3.3. Требования к техническим и функциональным характеристикам услуг.

I. Требования к оказанию услуг по организации и проведению очной обучающей программы для команд проектов

3.3.1. Исполнитель обеспечивает подбор участников акселерационной программы.

Исполнитель обеспечивает участие в обучающей программе не менее 10 (десяти) команд проектов, которые могут быть представлены физическим лицом или группой физических лиц, или субъектами МП.

3.3.2. Информационное сопровождение: Исполнитель обеспечивает оповещение через средства массовой информации о наборе команд проектов для участия в акселерационной программе путем публикации извещений.

Извещение должно содержать:

- условия участия заявителей;
- план мероприятий акселерационной программы;
- предоставляемые участникам возможности и поддержка для развития проектов в рамках акселерационной программы;
- этапы отбора;
- сроки отбора;
- указание способа подачи заявки, в том числе предоставление адресной ссылки на заполнение онлайн-формы.

3.3.3. Исполнитель формирует список проектов, от которых были получены заявки на участие в акселерационной программе, и направляет списки проектов Заказчику.

Если заявка подается от команды проекта, которая представлена физическим лицом или группой физических лиц, то заявка должна быть подписана физическими лицами, являющимися участниками данного проекта. Если заявка подается от команды проекта, которая представлена субъектом МП, то она должна быть заверена руководителем данного субъекта МП с расшифровкой и скреплена печатью (при наличии) данного субъекта МП.

В случае наличия у команды нескольких проектов, каждый из которых соответствует критериям для подачи заявки на участие в акселерационной программе, заявитель имеет право представить для отбора все проекты, для каждого из проектов заявка оформляется отдельно и заверяется в соответствии с описанными в данном пункте требованиями.

3.3.4. Обязательным этапом является предварительная экспертиза проектов на основе информации, представленной в заявке.

Каждый проект оценивается не менее чем двумя экспертами (один из которых является техническим специалистом, а другой – специалистом в сфере разработки бизнес-моделей и (или) работе со стартапами) на основе информации, представленной в заявке проекта. Оценки экспертов заносятся в бюллетень оценки.

Оценка по каждому из критериев выставляется проектам в зависимости от того, соответствует проект данному критерию или нет, по 5-балльной шкале, где 5 – проект полностью соответствует критерию, 0 – проект абсолютно не соответствует критерию.

Проекты ранжируются по итоговой оценке (средняя оценка по всем критериям, по каждому отдельному критерию оценка рассчитывается как средняя по всем экспертам).

Исполнитель вправе по согласованию с Заказчиком проводить дополнительные экспертизы (собеседования) проектов, в т.ч. в форме телефонных интервью, личных интервью, презентаций.

3.3.5. С каждым участником акселерационной программы заключается соглашение об участии в акселерационной программе до начала обучающей программы.

Исполнитель не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до начала обучающей программы предоставляет на согласование Заказчику проект соглашения об участии в акселерационной программе.

В случае несогласования Заказчиком проекта соглашения об участии в акселерационной программе Исполнитель обязан предоставить доработанный проект в течение 1 (одного) рабочего дня.

Срок передачи подписанных соглашений Заказчику не позднее, чем за 1 (один) рабочий день до начала образовательной программы.

3.3.6. Если после формирования списка проектов для участия в акселерационной программе представители проекта, включенного в указанный список, не могут принять участие в акселерационной программе по обстоятельствам, не зависящим от Исполнителя, Исполнитель по согласованию с Заказчиком производит замену указанной команды проектов на другую команду проектов, подавшую, заявку и прошедшую собеседование согласно положениям настоящего Технического задания.

Уточненный окончательный список проектов для участия в акселерационной программе в течение 2 (двух) рабочих дней должен быть направлен Заказчику.

3.3.7. Модули очной обучающей программы проводятся в оборудованных мебелью и необходимой техникой помещениях. Исполнитель обязан согласовать с Заказчиком место проведения очного обучения не менее, чем за 7 (семь) дней до начала оффлайн модуля программы.

3.3.8. Исполнитель предоставляет на согласование через 2 (два) рабочих дня после подписания договора: проект формы журнала посещаемости обучающей программы.

Заказчик не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя указанных материалов согласовывает их либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 1 (одного) рабочего дня должен направить Заказчику доработанные материалы.

3.3.9. Календарные сроки проведения очной обучающей программы согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 2 (два) рабочих дня после подписания договора.

3.3.10. Исполнитель в соответствии с представленным Заказчиком в Приложении № 1 к настоящему техническому заданию проектом учебного плана обучающей программы не позднее, чем через 2 (два) рабочих дней после подписания договора, представляет Заказчику на согласование разработанный учебный план обучающей программы, расписание обучения, с указанием: разделов, тем, количества часов, календарных дат и времени реализации разделов учебного плана обучающей программы, текстов домашних заданий для самостоятельной работы представителей команд проектов.

3.3.11. Заказчик рассматривает и согласовывает расписание обучения и учебный план в течение 2 (двух) рабочих дней. В случае несогласования расписания и учебного плана Исполнитель обязан предоставить доработанное расписание и учебный план в течение 1 (одного) рабочего дня.

3.3.12. Заказчик имеет право отклонить все или некоторые предоставленные Исполнителем на согласование материалы при их несоответствии требованиям, указанным в настоящем Техническом задании. При этом с Исполнителя не снимается обязанность по соблюдению требований к срокам и количественным показателям оказываемых услуг, изложенным в Техническом задании.

3.3.13. Исполнитель не позднее, чем через 2 (два) рабочих дня после подписания договора представляет Заказчику не менее, чем 5 (пять) резюме различных преподавателей, которые должны обеспечить преподавание и высокий уровень освоения учебного материала обучающимися по всем разделам учебного плана очной обучающей программы, представленной в Приложении №1 к настоящему Техническому заданию. Резюме должно содержать следующую информацию о преподавателе:

3.3.13.1. фамилия, имя, отчество;

3.3.13.2. сведения о профильном образовании (наименование высшего учебного заведения, специальность) и(или) сведения (при наличии) о прохождении обучения по соответствующему разделу проекта учебного плана очной обучающей программы, представленной в Приложении № 1 к настоящему Техническому заданию;

3.3.13.3. ученая степень, ученое звание (при наличии);

3.3.13.4. опыт трудовой деятельности;

3.3.13.5. опыт преподавания;

3.3.13.6. дополнительные сведения, подтверждающие квалификацию преподавателя.

Заказчик в течение 2 (двух) рабочих дней рассматривает и согласовывает резюме преподавателей.

В случае несогласования Заказчиком списка преподавателей Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней обязан направить Заказчику доработанный список преподавателей.

В случае установления Заказчиком низкого уровня владения преподавателем тематикой обучения, а также поступления жалоб (не менее двух) от представителей и (или) представителя команды проекта на качество преподавания Заказчик имеет право потребовать замены преподавателя путем направления мотивированного уведомления Исполнителю о необходимости такой замены в письменной форме. Исполнитель производит замену преподавателя не позднее 2 (двух) рабочих дней со дня получения уведомления о необходимости такой замены.

Форма обучения может быть как оффлайн, так и онлайн.

3.3.14. Занятия проводятся в соответствии с утвержденными с Заказчиком расписанием обучения и учебным планом.

3.3.15. О начале обучающей программы и расписании проведения программы Исполнитель уведомляет обучающихся не менее чем за 2 (два) рабочих дня до начала первого дня обучения.

3.3.16. Для обеспечения рабочего места преподавателя Исполнитель обязан предоставить:

– флипчарт;

- бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98 см, не менее 500 листов, цвет: белый;
- маркеры цветные, не менее 6 шт.
- ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;
- мультимедийный проектор.

Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение обучающей программы демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения обучающей программы не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала.

3.3.17. Исполнитель осуществляет контроль посещаемости обучающимися занятий по очной обучающей программе, ведет журнал посещаемости очной обучающей программы с подписями обучающихся.

3.3.18. Исполнитель осуществляет фотосъемку занятий, проводимых в рамках очной обучающей программы. Количество фотографий по образовательной программе должно быть не менее 50 (пятидесяти) штук. Фотографии Исполнитель предоставляет Заказчику на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения очной обучающей программы.

II. Требования к оказанию услуг по организации и проведению проектных сессий

3.4. В рамках оказания услуг по организации и проведению проектных сессий Исполнитель должен провести не менее 2 (двух) массовых мероприятий в форме проектных сессий с учетом следующих параметров:

- длительность каждой проектной сессии – в течение 1 (одного) дня, не менее 2 (двух) астрономических часов;
- общее количество участников каждой проектной сессии:
 - не менее 10 (десяти) команд проектов, от каждой команды проекта - не менее одного представителя;
 - не менее 3 (трех) экспертов.
- обеспечение бесплатного участия представителей команд проектов, гостей;
- организация и осуществление рабочего процесса (подготовительной части, работы на площадке проектной сессии), обеспечение технического и материально-хозяйственного обеспечения эффективной деятельности рабочего процесса;
- в рамках каждой проектной сессии должны пройти выступления представителей команд проектов по защите бизнес-идей, которые разрабатываются данной командой проекта в рамках акселерационной программы перед представителями Заказчика, Исполнителя, бизнес-наставниками;
- каждое выступление должно сопровождаться демонстрацией презентации (не менее 10 слайдов), подготовленной в формате MicrosoftPowerPoint (далее – презентация). Презентации согласуются с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения проектной сессии.

Заказчик не позднее 2 (двух) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя презентации согласовывает ее либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанную презентацию.

- продолжительность каждого выступления: 5 (пять) минут. После каждого выступления выступившему представителю команды проекта бизнес-наставники должны задать вопросы по тематике бизнес-идей, которые разрабатываются данной командой проекта в рамках акселерационной программы.

Структура каждого выступления должна быть представлена следующими разделами:

- описание проблемы, которую помогает решить реализация проекта, описание способа, с помощью которого потребители решают данную проблему на данный момент;
- описание стадии развития проекта;

- сравнительная характеристика разрабатываемой бизнес-идеи с существующими конкурентами;
- описание потенциального объема рынка разрабатываемого продукта или услуги;
- описание бизнес-модели;
- описание маркетинговой стратегии проекта;
- описание существующих клиентов продукта/услуги проекта;
- команда проекта: фамилия, имя, отчество каждого члена команды проекта, роли членов команды проекта, опыт членов команды проекта;
- описание существующих на текущий момент способов финансирования проекта с указанием привлеченного объема средств;
- возможные раунды инвестирования с указанием целей инвестирования и необходимого объема средств, который необходимо привлечь для дальнейшей реализации проекта.

3.4.1. Даты и место проведения проектных сессий согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 10 (десять) рабочих дней после подписания договора.

3.4.2. Исполнитель формирует список участников проектных сессий и направляет его на согласование Заказчику на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) в формате MicrosoftOfficeExcel 2010 (xlsx).

3.4.3. Исполнитель оповещает всех участников проектной сессии о дате, месте, программе проведения проектной сессии и прочих организационных моментах не позднее чем за 2 (два) рабочих дня до начала проведения проектной сессии.

3.4.4. Исполнитель организует и проводит проектные сессии согласно программам проектных сессий, которые разрабатываются Исполнителем. Исполнитель не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения проектной сессии представляет на согласование Заказчику разработанную программу проведения проектной сессии в формате MicrosoftWord 2010 на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память). Заказчик в течение 1 (одного) рабочего дня рассматривает и согласовывает программу проектной сессии. В случае несогласования Заказчиком программы проектной сессии, Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанную программу проектной сессии.

3.4.5. Исполнитель обеспечивает наличие достаточного количества указателей с информацией о названии, месте и времени проведения проектной сессии в здании, где проводится проектная сессия.

3.4.6. Исполнитель обеспечивает фотосъемку всей программы каждой проектной сессии и предоставляет Заказчику не менее 20 (двадцати) фотографий с каждой проектной сессии на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память), разрешением не менее 1500x1000 пикселей не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения проектной сессии.

3.4.7. Исполнитель осуществляет полную видеосъемку каждой проектной сессии и предоставляет Заказчику итоговую запись на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память в формате MPG4) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения проектной сессии.

3.4.8. Исполнитель ведет учет журнала посещаемости участников проектных сессий и предоставляет журнал посещаемости проектных сессий с подписями участников Заказчику не позднее, чем на следующий рабочий день после проведения проектной сессии.

3.4.9. Для организации и проведения каждой проектной сессии Исполнитель обеспечивает наличие в помещении следующего оборудования:

- фотоаппарат (разрешение не менее 15 мегапикселей);
- ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;
- флипчарт;
- мультимедийный проектор.
- мобильный проекционный экран размером не менее 200 см × 200 см;
- бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98,00 см, , цвет: белый;
- маркеры цветные, не менее 6 шт.;

3.4.10. Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение проектных сессий демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения проектных сессий

не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала. Исполнитель обеспечивает ввоз и вывоз оборудования на место проведения проектных сессий за свой счет. Исполнитель самостоятельно проводит любые другие необходимые согласования с третьими сторонами для использования, ввоза и вывоза оборудования на место проведения проектных сессий.

III. Требования к оказанию услуг по организации и проведению итогового мероприятия

3.5. В рамках оказания услуг по организации и проведению итогового мероприятия Исполнитель должен провести не менее 1 (одного) массового мероприятия с учетом следующих параметров:

- срок проведения итогового мероприятия – не позднее 30 ноября 2020 года;
 - длительность итогового мероприятия – в течение 1 (одного) дня, не менее 4 (четырёх) астрономических часов;
 - общее количество очных участников итогового мероприятия: не менее 10 (десяти) команд проектов, которые являются участниками акселерационной программы, от каждой команды проекта (не менее 1 (одного) представителя), не менее 1 (одного) модератора, не менее 8 (восьми) экспертов, не менее 5 (пяти) потенциальных инвесторов, а также приглашенные гости и журналисты;
 - обеспечение бесплатного участия представителей команд проектов, бизнес-наставников, гостей, потенциальных инвесторов, представителей различных инвестиционных фондов, банков, приглашенных гостей и журналистов;
 - организация и осуществление рабочего процесса (подготовительной части, работы на площадке итогового мероприятия), обеспечение технического и материально-хозяйственного обеспечения эффективной деятельности рабочего процесса;
 - в рамках итогового мероприятия должны пройти выступления представителей команд проектов;
 - каждое выступление должно сопровождаться демонстрацией презентации (не менее 10 слайдов), подготовленной в формате Microsoft PowerPoint. Презентации согласуются с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия. Заказчик не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты поступления на согласование от Исполнителя презентации согласовывает ее либо возвращает на доработку. В случае несогласования Заказчиком Исполнитель в течение 1 (одного) рабочего дня должен направить Заказчику доработанную презентацию;
 - продолжительность каждого выступления представителя команды проекта: 5 (пять) минут. После каждого выступления, выступившему представителю команды проекта эксперты, потенциальные инвесторы и представители промышленных партнёров Ассоциации Технет должны задать вопросы по тематике проработанного бизнес-проекта, над которым команда проекта работала в рамках акселерационной программы.
- Структура каждого выступления должна быть представлена следующими разделами:
- описание проблемы, которую помогает решить реализация проекта, описание способа, с помощью которого потребители решают данную проблему на данный момент;
 - сравнительная характеристика разрабатываемой бизнес-идеи с существующими конкурентами;
 - описание стадии развития проекта;
 - описание существующих клиентов продукта/услуги проекта;
 - описание потенциального объема рынка разрабатываемого продукта или услуги;
 - описание бизнес-модели;
 - описание маркетинговой стратегии проекта;
 - команда проекта: фамилия, имя, отчество, фотография каждого члена команды проекта, роли членов команды проекта; фамилия, имя, отчество, фотография бизнес-наставника, который предоставлял консультационные услуги данной команде проекта;
 - описание существующих на текущий момент способов финансирования проекта с указанием привлеченного объема средств;

- возможные раунды инвестирования с указанием целей инвестирования и необходимого объема средств, который необходимо привлечь для дальнейшей реализации проекта;
- описание изменений, которые произошли с проектом в рамках акселерационной программы.

3.5.1. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 5 (пяти) потенциальных инвесторов, которые будут присутствовать на итоговом мероприятии. Данный список должен содержать следующую информацию о потенциальных инвесторах:

- ФИО;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты);

3.5.2. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 3 (трех) представителей венчурных фондов, которые будут присутствовать на итоговом мероприятии, который должен содержать следующую информацию о представителях венчурных фондов:

- ФИО, должность;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты)
- информационная справка об инвестиционном фонде (сайт, адрес, телефонный номер, адрес электронной почты, опыт успешного инвестирования в проекты, с указанием наименования проектов, в которые было произведено инвестирование).

3.5.3. Исполнитель не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты проведения итогового мероприятия представляет Заказчику список из не менее 3 (трех) предполагаемых модераторов. Данный список должен содержать следующую информацию о предполагаемых модераторах:

- ФИО;
- контактные данные (номер телефона, адрес электронной почты);
- опыт трудовой деятельности.

Заказчик в течение 3 (трех) рабочих дней рассматривает и согласовывает одного модератора, списки потенциальных инвесторов. В случае несогласования Заказчиком модератора и списков потенциальных инвесторов Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить Заказчику доработанный список.

3.5.4. Список участников итогового мероприятия должен быть согласован с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия и содержать следующие сведения:

- наименование проекта;
- ФИО, должность, контактная информация участника-представителя проекта (номер телефона, адрес электронной почты).

Исполнитель формирует список участников итогового мероприятия и направляет его на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память) в формате MicrosoftOfficeExcel 2010 (xlsx) на согласование Заказчику.

3.5.5. Даты проведения итогового мероприятия согласуются с Заказчиком не позднее, чем через 5 (пять) календарных дней после проведения последней проектной сессии. Итоговое мероприятие проводится в оборудованных мебелью помещениях. Исполнитель согласовывает с Заказчиком место проведения итогового мероприятия не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия.

3.5.6. Исполнитель оповещает всех участников итогового мероприятия о дате, месте, программе проведения итогового мероприятия и прочих организационных моментах не позднее, чем за 2 (два) рабочих дня до начала проведения итогового мероприятия.

3.6. Требования к проведению деловой части итогового мероприятия.

3.6.1. Исполнитель организует и проводит итоговое мероприятие согласно программе, которая разрабатывается Исполнителем. Исполнитель не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до проведения итогового мероприятия представляет на согласование Заказчику разработанную программу проведения итогового мероприятия в формате MicrosoftWord 2010 на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память). Заказчик в течение 1 (одного) рабочего дня рассматривает и согласовывает программу итогового мероприятия. В случае несогласования Заказчиком программы итогового мероприятия, Исполнитель в течение 2 (двух) рабочих дней должен направить

Заказчику доработанную программу итогового мероприятия.

3.6.2. Исполнитель обеспечивает наличие достаточного количества указателей с информацией о названии, месте и времени проведения итогового мероприятия в здании, где проводится итоговое мероприятие.

3.6.3. Исполнитель обеспечивает фотосъемку всей программы итогового мероприятия и предоставляет Заказчику не менее 50 (пятидесяти) фотографий с итогового мероприятия на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память), разрешением не менее 1500x1000 пикселей не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения итогового мероприятия.

3.6.4. Исполнитель осуществляет полную видеосъемку итогового мероприятия и предоставляет Заказчику итоговую запись на цифровом носителе (CD-ROM/flash-память в формате MPG4) не позднее чем через 3 (три) рабочих дня после завершения итогового мероприятия.

3.6.5. Исполнитель ведет учет журнала посещаемости участников итогового мероприятия и предоставляет журнал посещаемости итогового мероприятия с подписями участников, Заказчику не позднее чем на следующий рабочий день после проведения итогового мероприятия.

3.6.6. Для организации и проведения итогового мероприятия Исполнитель обеспечивает наличие в помещении следующего оборудования:

- ноутбук или персональный компьютер и комплект коммуникационных проводов;
- мультимедийный проектор;
- мобильный проекционный экран размером не менее 200 см×200 см;
- флипчарт;
- бумага для флипчарта, размер: 67,50 см × 98 см, не менее 30 листов, цвет: белый;
- маркеры цветные, не менее 6 шт.;
- пульт для дистанционного управления мультимедийным проектором.

3.6.7. Техническое обеспечение: все оборудование должно быть соединено между собой и позволять сопровождение итогового мероприятия демонстрацией видео-, фото- и аудиоматериалов, а также выходом в телекоммуникационную сеть Интернет при этом звуковое, видеооборудование должно быть подготовлено для проведения итогового мероприятия не позднее 30 (тридцати) минут до ее начала.

4. Перечень приложений к Техническому заданию, являющихся его неотъемлемой частью

Приложение № 1. Проект учебного плана очной обучающей программы.

Приложение № 2. Проект заявки на участие в акселерационной программе.

Приложение № 3. Проект формы для проведения экспертизы проекта на участие в акселерационной программе.

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____/_____/

_____/_____/

подпись

ФИО

подпись

ФИО

Проект учебного плана очной обучающей программы

Объем обучающей программы: не менее 75 астрономических часов

| № п/п | Разделы обучения | Темы обучения |
|-------|--|--|
| 1. | Вводная мотивационная лекция | Идеология стартапа |
| 2. | Бизнес-идея | Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки своей идеи |
| 3. | Разработка вариантов продукта стартапа | От идеи к продукту. Концепция, ценностное предложение (value proposition). Минимально жизнеспособный продукт (MVP) |
| 4. | Рынок | Изучение и анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов. Изучение целевой аудитории. Customer discovery и customer development: тестирование спроса и тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях. Цикл принятия новых продуктов. Планирование цены. Стратегия выхода на рынок. Построение и анализ стратегий выход на рынок. Способы ценообразования. Планирование цены и разработка ценовой политики |
| 5. | Продажи и продвижение | Управление поставками. Построение и анализ эффективности цепочек поставок. Планирование сбыта. Построение сбытовой стратегии стартапа. Маркетинг продукта. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых клиентов. PR стартапа. Организация продаж. Формирование стратегии продаж продукта или услуги. Поиск и работа с клиентами. Построение отдела продаж. Реклама и продвижение. Развитие клиентов (Customer development). SMM: продвижение в социальных сетях. Работа с Яндекс. Директ и Google AdWords. |
| 6. | Организация деятельности и планирование производства | Определение потребности в ресурсах, оборотных и основных средствах для производства товара или оказания услуг. Расчет производственной мощности. |
| 7. | Команда стартапа | Управление командой стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа. |
| 8. | Бизнес-модель | Основы построения бизнес-моделей. Пошаговая разработка модели бизнеса |

| № п/п | Разделы обучения | Темы обучения |
|-------|--|---|
| 9. | Основы предпринимательства. Юридические аспекты. | Налогообложение предпринимательской деятельности. Формы организации предприятия: сравнение ООО и ИП. Необходимость лицензирования отдельных видов деятельности. Необходимость сертификации. |
| 10. | Автоматизация бизнеса | Виды программных продуктов для автоматизации бизнес-процессов |
| 11. | Финансы проекта | Инвестиции в проект. Финансовое планирование. Анализ финансовой эффективности. Построение финансовой модели стартапа. |
| 12. | Управление рисками | Способы по выявлению рисков стартапа. Анализ рисков стартапа. Шаги по снижению рисков стартапа. |
| 13. | Подготовка презентации проекта перед аудиторией | Написание речи по презентации проекта, способы повышения информативности выступления. Подготовка успешной визуализации выступления. Способы эффективной борьбы с волнением и эмоциями во время подготовки и проведения выступления. Способы успешного взаимодействия выступающего и аудитории |
| 14. | Составление бизнес-плана | Бизнес-план и другой необходимый инструментарий начинающего предпринимателя. |
| 15. | Составление маркетингового плана | Продукт. Цена. Месторасположение. Продвижение. |
| 16. | Производственный план | Производственная цепочка. Составление производственного плана. |
| 17. | Организационный план | Организационная структура. Персонал. |
| 18. | Калькуляция себестоимости | Прямые материальные затраты. Затраты на оплату труда. Косвенные затраты. Общие затраты. |
| 19. | Финансовое планирование | Прогноз доходов и расходов. Составление плана движения денежных средств. Бюджет доходов и расходов. Бюджет денежных средств. Необходимый стартовый капитал. Источники стартового капитала. Финансово-экономическая характеристика проекта. Расчет финансовых результатов проекта. Определение экономической эффективности проекта. Анализ безубыточности проекта. |
| 20. | Резюме бизнес-плана | Подготовка резюме бизнес-плана. |

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____ / _____ /

_____ / _____ /

подпись

ФИО

подпись

ФИО

Проект заявки на участие в акселерационной программе

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1. Название проекта:

2. Ссылка на официальный сайт проекта (компании):

3. Дата начала работы проектом:

ММ/ГГГГ

4. Наличие зарегистрированного юридического лица:

- Да
- Нет
- Другое (*укажите*)

5. На какой стадии развития находится Ваш проект?

- Есть проработанная идея
- Создан прототип / образец
- Проведены испытания
- Есть бизнес-план организации производства
- Найдены источники финансирования для запуска производства
- Запущено производство
- Другое (*укажите*)

6. Описание продукта/сервиса, цели, задачи, социальная значимость (если применимо), планируемые результаты:

7. Описание бизнес-модели:

8. Какую проблему помогает решить Ваш продукт /сервис?

9. Как на данный момент потребители решают данную проблему, включая описание возможных и существующих конкурентов?

10. Чем Ваш продукт / сервис отличается от текущего способа решения проблемы (конкурентные преимущества)?

11. На какие целевые группы проект рассчитан?

12. Есть ли у Вас фото / видео продукта?

(если да, то *прикрепить*)

- Да
- Нет

13. Насколько проработана патентоспособность продукта / услуги?

- Вопросы патентоспособности не проработаны
- Получен патент на локальном рынке
- Подана заявка на международном уровне
- Осуществлен переход на национальную фазу

- Получены патенты в 1-2 странах
- Получены патенты более чем в 2 странах

14. Каков потенциальный объем рынка для разрабатываемой продукции?

- До 10 млн. руб.
- От 10 млн. руб. до 100 млн. руб.
- От 100 до 500 млн. руб.
- От 500 до 1 млрд. руб.
- Свыше 1 млрд. руб.

15. Описание маркетинговой стратегии

16. Описание стратегии продаж, включая ценообразование

17. Описание существующих рисков

18. Количество клиентов на данный момент:

- Нет клиентов
- 1-2 клиента
- 2-10 клиентов
- 10-100 клиентов
- 100-1 000 клиентов
- Более 1 000 клиентов

ОПИСАНИЕ КОМАНДЫ

19. Количество человек в команде:

20. Ф.И.О. членов команды²:

№ 1

№ 2

№ 3

21. Полученное образование членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

22. Опыт работы членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

23. Текущая занимаемая должность членов команды:

№ 1

№ 2

²В соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» я выражаю согласие на обработку моих персональных данных и подтверждаю, что давая такое согласие, я действую свободно, своей волей и в своем интересе. Я выражаю свое согласие на осуществление со всеми указанными персональными данными следующих действий: сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных, а также осуществление любых иных действий с персональными данными в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Обработка данных может осуществляться как с использованием средств автоматизации, так и без их использования (при неавтоматической обработке). Настоящее заявление действует на период до истечения сроков хранения соответствующей информации или документов, содержащих указанную информацию, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации. Отзыв заявления осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

№ 3

24. Текущее место жительства членов команды:

№ 1

№ 2

№ 3

25. Как Вы познакомились и пришли к решению работать вместе?

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ

26. Предыдущие инвесторы (Ф.И.О., сумма инвестиций):

№ 1

№ 2

№ 3

27. Действующие стратегические партнеры

28. Какая среднегодовая сумма выручки у Вашей компании / проекта за последние 2 года?

29. Какая среднегодовая сумма издержек у Вашей компании / проекта за последние 2 года?

30. Какая сумма инвестирования Вам необходима для дальнейшего развития и на что?

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

31. Готова ли Ваша команда в полном составе участвовать в акселерационной программе?

- Да
- Нет

32. Готова ли Ваша команда посвятить все свое время развитию проекта в соответствии с акселерационной программой?

- Да
- Нет

33. Готовы ли Вы самостоятельно покрывать расходы на участие в дополнительных мероприятиях, связанных с продвижением вашего проекта и проходящих в период проведения акселерационной программы?

- Да
- Нет

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

34. Адрес компании (если есть):

Компания (наименование, ОГРН (для юр.лиц), ИНН/КПП (для юр.лиц), ИНН (для физ.лиц))

Адрес

Город

Индекс / почтовый код
Адрес электронной почты
Номер телефона

35. Контактное лицо:

Имя
Адрес электронной почты
Номер телефона

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____ / _____ /

_____ / _____ /

подпись

ФИО

подпись

ФИО

Проект формы для проведения экспертизы проекта на участие в акселерационной программе

Форма для проведения экспертизы проекта

Бюллетень оценки

Инновационный проект « _____ »
(наименование инновационного проекта),

Представленный _____
(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя, Ф.И.О. физического лица)

РЕЛЕВАНТНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕННОГО ПРОЕКТА

| Критерии оценки | Да / нет |
|--|-----------------|
| Соответствие технологического фокуса проекта технологическому фокусу акселератора | |
| Соответствие стадии реализации проекта тем стадиям, на которые фокусируется акселератор | |
| Наличие необходимых документов | |

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ С ПРОЕКТОМ

| Критерии оценки | Баллы |
|--|--------------|
| Существует ли потребность в продукте / услуге на рынке? | |
| ● Потребность отсутствует: | 0 баллов. |
| ● Существует незначительный уровень потребности: | 1 балл. |
| ● Существует уровень потребности ниже среднего: | 2 балла. |
| ● Существует средний уровень потребности: | 3 балла. |
| ● Существует уровень потребности выше среднего: | 4 балла. |
| ● Существует высокий уровень потребности: | 5 баллов. |

На каком уровне находится конкуренция на рынке данного продукта / услуги?

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| ● Очень высокий уровень конкуренции: | 0 баллов. |
| ● Высокий уровень конкуренции: | 1 балл. |
| ● Средний уровень конкуренции: | 2 балла. |
| ● Низкий уровень конкуренции: | 3 балла. |
| ● Очень низкий уровень конкуренции: | 4 балла. |
| ● Отсутствует конкуренция: | 5 баллов. |

Уровень конкурентных преимуществ данного продукта / услуги:

| | |
|--|-----------|
| ● Конкурентные преимущества отсутствуют: | 0 баллов. |
| ● Уровень конкурентных преимуществ очень низкий. | 1 балл. |
| ● Уровень конкурентных преимуществ низкий. | 2 балла. |

- Уровень конкурентных преимуществ средний. 3 балла.
- Уровень конкурентных преимуществ высокий. 4 балла.
- Уровень конкурентных преимуществ очень высокий. 5 баллов.

На какой стадии находится продукт?

- Есть проработанная идея: 1 балл.
- Есть предварительный прототип: 2 балла.
- Есть работающий прототип: 3 балла.
- Произведены испытания: 4 балла.
- Запущено производство: 5 баллов.

Насколько проработан продукт / услуга?

- Не проработан: 0 баллов.
- Очень низкий уровень проработки: 1 балл.
- Низкий уровень проработки: 2 балла.
- Средний уровень проработки: 3 балла.
- Высокий уровень проработки: 4 балла.
- Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.

Потенциальный объем рынка для разрабатываемой продукции:

- До 10 млн руб.: 0 баллов.
- От 10 до 100 млн руб.: 1 балл.
- От 100 млн руб. до 500 млн руб.: 2 балла.
- От 500 млн руб. до 1 млрд руб.: 3 балла.
- От 1 млрд руб. до 2 млрд руб.: 4 балла.
- Свыше 2 млрд руб.: 5 баллов.

Насколько перспективна бизнес-модель, применяемая командой?

- Неперспективна: 0 баллов.
- Очень низкая перспективность: 1 балл.
- Низкая перспективность: 2 балла.
- Достаточно перспективна: 3 балла.
- Высокая перспективность: 4 балла.
- Очень высокая перспективность: 5 баллов.

Возможность увеличения КПЭ деятельности проекта после окончания акселератора:

- Возможность отсутствует: 0 баллов.
- Возможность существует, но с низкой вероятностью: 1 балл.
- Существует возможность незначительного увеличения одного или нескольких КПЭ: 2 балла.
- Существует возможность значительного увеличения одного КПЭ: 3 балла.
- Существует возможность значительного увеличения нескольких КПЭ: 4 балла.
- Существует возможность значительного увеличения всех КПЭ: 5 баллов.

Насколько проработана маркетинговая стратегия?

- Стратегия не проработана: 0 баллов.
- Очень низкий уровень проработки: 1 балл.

- Низкий уровень проработки: 2 балла.
 - Средний уровень проработки: 3 балла.
 - Высокий уровень проработки: 4 балла.
 - Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.
-

Насколько проработана стратегия продаж?

- Стратегия не проработана: 0 баллов.
 - Очень низкий уровень проработки: 1 балл.
 - Низкий уровень проработки: 2 балла.
 - Средний уровень проработки: 3 балла.
 - Высокий уровень проработки: 4 балла.
 - Очень высокий уровень проработки: 5 баллов.
-

Общий уровень рисков проекта:

- Очень высокий: 1 балл.
 - Высокий: 2 балла.
 - Средний: 3 балла.
 - Низкий: 4 балла.
 - Очень низкий: 5 баллов.
-

Уровень существующих барьеров для входа на рынок:

- Очень высокий: 1 балл.
 - Высокий: 2 балла.
 - Средний: 3 балла.
 - Низкий: 4 балла.
 - Очень низкий: 5 баллов.
-

Патентоспособность рассматриваемой технологии:

- Вопросы патентоспособности не проработаны: 0 баллов.
 - Получен патент на локальном рынке: 1 балл.
 - Осуществлен переход на национальную фазу: 2 балла.
 - Подана заявка на международном уровне: 3 балла.
 - Получены патенты в 1-2 странах: 4 балла.
 - Получены патенты более чем в 2 странах: 5 баллов.
-

Наличие клиентов у проекта:

- Нет клиентов: 0 баллов.
 - 1-2 клиента: 1 балл.
 - 2-10 клиентов: 2 балла.
 - 10-100 клиентов: 3 балла.
 - 100-1 000 клиентов: 4 балла.
 - Более 1 000 клиентов: 5 баллов.
-

Степень мотивации и желания у членов команды развивать проект:

- Отсутствует: 0 баллов.
 - Низкая: 1 балл.
 - Ниже среднего: 2 балла.
 - Средняя: 3 балла.
 - Высокая: 4 балла.
 - Очень высокая: 5 баллов.
-

Степень мотивации и желания у членов команды сотрудничать с ЦРПП:

- Отсутствует: 0 баллов.
- Низкая: 1 балл.
- Ниже среднего: 2 балла.
- Средняя: 3 балла.
- Высокая: 4 балла.
- Очень высокая: 5 баллов.

ФИО эксперта _____

(подпись)

От Исполнителя:

От Заказчика:

_____ / _____ /

подпись

ФИО

_____ / _____ /

подпись

ФИО