

Автономная некоммерческая организация  
«Центр развития предпринимательства +»  
(АНО «ЦРП»)

Утверждаю  
Исполнительный директор  
АНО «ЦРП»

\_\_\_\_\_ В.А. Алексеев

« 15 » декабря 2021 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**

«Скорость: практический курс по созданию и масштабированию прибыльного  
бизнеса»

**Вид программы:** дополнительное образование детей и взрослых

**Форма обучения:** очно-заочная с применением дистанционных технологий

**Срок обучения:** 144 академических часа

Москва 2021

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Сегодня важным и весомым фактором в процессе реализации предпринимательской деятельности является дополнительное бизнес обучение. И это действительно так, ведь для того чтобы успешно продолжать свой бизнес, вам необходимо постоянно пополнять свои знания и расширять возможности их применения на практике на высоком уровне.

Может быть и верно, что предпринимателем необходимо родиться, имея в виду наличие определенных природных задатков. Однако большая история зарубежного предпринимательства, прежде всего американского, свидетельствует, что даже самые талантливые бизнесмены терпели неудачи из-за того, что пренебрегали правилами постоянного обучения и **саморазвития личности**.

В новых экономических условиях инновационные процессы России требуют изменения мировоззрения и менталитета россиян и, в частности, формирования у каждого понимания предпринимательства как основной характеристики личности и как вида деятельности.

Работа в условиях рыночной экономики выдвигает перед гражданами Российской Федерации, стремящимися к предпринимательской деятельности, требование высокой компетентности в осуществлении бизнеса.

Основной задачей Российской Федерации является построение инновационной экономики, что невозможно без формирования ее основы - сообщества молодых, инициативных, инновационно мыслящих предпринимателей. Знания в сфере предпринимательства стали не только востребованными, но и поддерживаются государством в рамках национальных проектов.

Новизна данной программы заключается в том, что программа предусматривает обучение как для начинающих, так и действующих предпринимателей, и по результатам изучения курса каждый выпускник сможет на основе полученных знаний найти рабочую бизнес-модель.

Программой предусматривается изучение теоретических и практических основ предпринимательства.

Программа «Практический курс по созданию бизнеса и инструментам комплексного развития бизнеса за 2 года» (далее - Программа) разрабатывается и утверждается Учебным Центром АНО "ЦРП" самостоятельно, но в соответствии с положениями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", других федеральных законов и действующих нормативных правовых документов; учитывая методические рекомендации по реализации дополнительных профессиональных программ.

**Цель программы** – формирование у слушателей теоретических знаний и практических умений в области развития, расширения и увеличения эффективности собственного бизнеса. Развитие умений и навыков грамотного руководства предприятием (организацией).

### **Задачи программы:**

1. Популяризация предпринимательской деятельности среди населения РФ и формирование предпринимательской среды;
2. Актуализация, пополнение и систематизация знаний слушателей в области предпринимательской деятельности;
3. Ознакомление слушателей с теоретическими и практическими навыками развития и постоянного поддержания бизнеса;
4. Формирование системы знаний и умений в руководстве и увеличении эффективности предприятия (организации).
5. Создание механизмов, позволяющих преодолевать высокие издержки выхода на рынок и поиск рабочей бизнес-модели.
6. Профильное обучение, приобретение навыков ведения бизнеса.
7. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.
8. Навыки привлечения финансов в бизнес.

### **Особенности образовательной программы и форм учебной работы слушателей**

Перед обучением определяется уровень знаний и образовательная потребность каждого слушателя, после чего он распределяется в одну из групп:

1. начинающие предприниматели,
2. действующие предприниматели.

Образовательные модули каждой группы учитывают уровень знаний слушателей и ориентированы на формирование практических навыков в области предпринимательства.

Программа рассчитана на 144 часа, которые обеспечиваются с применением дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы построена:

- из формирования и тестирования новых гипотез от участников;
- на визуальной оцифровке бизнес-проектов;
- в создании карты результатов;
- на работе с готовыми шаблонами и чек-листами;
- на работе по методу HADI-циклов; построению и тестированию гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, которые реализуются посредством проведения различных форм работы. На лекциях, построенных в форме проблемного изложения, раскрываются основные теоретические положения курса. Практические занятия нацелены на закрепление теоретических знаний по разработке и защите бизнес-моделей.

**Формы и методы работы:** реализация содержания курса осуществляется посредством лекционных занятий, практических работ в различных формах обучения.

Команда образовательного курса:

**Руководитель проекта** - обеспечение эффективного взаимодействия со смежными отделами и предоставление информации для коммуникации с обучающимися.

**Продюсер курса** - выполнение задач по ДГ проекта в срок и с соблюдением критериев качества.

**Продюсер online мероприятий** - проведенное online мероприятий с запланированным количеством участников и NPS.

**Администратор проекта** - поддержание функционирования курса из потока в поток, взаимодействие с участниками, выполнение задач от проектного менеджера в срок и качественно.

**Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает:**

**Текущий контроль:** отчет после каждого практического задания по заданной форме, сдается обучающимся на LMS-платформе ToolBox. Принимается проверяющим. Итогом оценки является статус: работа принята/работа не принята. В случае, если работа не принята, отправляется на доработку обучающемуся с разъяснением доработок.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
Работа принята	Проведен глубокий анализ по заданию Предложенные решения качественно аргументированы, рассмотрены их достоинства и недостатки, Проработаны способы и инструменты внедрения предложенных решений Просчитан эффект предлагаемых решений Работа оформлена в соответствии со всеми установленными критериями, в том числе: соблюдена установленная в шаблоне структура, к работе открыт доступ проверяющему, в работе заполнены все поля и разделы и т.п.
Работа не принята	Анализ ситуации проведен поверхностно Не выявлены основные проблемные зоны рассматриваемой компании Сделанные выводы не обоснованы Предложенные решения оторваны от специфики деятельности компании Работа выполнена не в полном объеме

**Рубежный контроль:** оценка достижений участников в Traction Map (накопительная система достижений участников). В основе – балльно-рейтинговая система обучающихся, где отображается статус выполнения заданий, выручка за период, посещаемость, групповая работа.

**Итоговый контроль:** проверка выполнения всех текущих и рубежных контролей.

**Обучение по данной программе дает возможность:**

1. Повышение уровня знаний, умений и навыков предпринимательской деятельности.
2. Сформированность мотивов участия в предпринимательской деятельности.
3. Через грамотную реализацию потенциала действующего бизнеса планируется увеличение качества предпринимателей, работающих на территории РФ.
4. Активное использование теоретических знаний и умений в практическом применении.
5. Получение воспроизводимой, рентабельной, масштабируемой бизнес-модели ведения бизнеса.

**Принципы реализации программы:**

1. *Открытость системы* - участником проекта может стать любой действующий предприниматель, считающий необходимым получение новых знаний, умений и навыков для дальнейшего развития и актуализации своего бизнеса.

2. *Развитие движения по принципу «step-by-step»* (след в след). Во-первых, этот принцип определяет то, каким образом необходимо прорабатывать каждую новую идею и выстраивать из нее последовательность действия для применения в бизнесе. Во-вторых, движущей силой является инициативная группа. Это значит, что по мере прохождения обучения каждая идея корректируется и трансформируется в реальный план действий, а также, возможно, приобретает соратников для реализации, риски при этом сводятся к минимуму.

3. *Ориентация на желания и потребности* – одним из самых трудных решений для предпринимателей является осознание необходимости изменений и трансформации действующего бизнеса. Умение грамотно определить сферу и степень необходимых изменений для получения наиболее эффективного результата.

4. *Разбор новых HADI-циклов, гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.* В связи с проведенными исследованиями обучение построено таким образом, чтобы участники работали, применяли полученные знания и тестировали гипотезы сразу на занятиях в зале.

5. *Принципы формирования контента курса.* Бизнес-гипотезы участников проходят через 4 принципа: подтвержденность/ универсальность/ устойчивость/ влияние на результат.

Принципы важны потому, что обеспечивают условия для максимально качественного результата.

## 2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

### «Практический курс по созданию бизнеса и инструментам комплексного развития бизнеса за 2 года»

**Цель программы** - создать комфортные условия для быстрого применения знаний на практике, конвертации бизнес-идей в деньги, в удобной и легкой форме в команде с другими предпринимателями.

**Цель курса для участников** - найти воспроизводимую, рентабельную, масштабируемую бизнес-модель.

**Категория слушателей:** начинающие и действующие предприниматели.

**Форма обучения:** очно-заочная.

**Срок обучения:** 144 академических часа.

### Учебный план

№ п/п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная
1	Выбор первого продукта/услуги	16	-	-	16
2	Подготовка к продаже	16	-	-	16
3	Прототип продукта	16	-	-	16
4	Работа с клиентами	12	-	-	12
5	От первого продукта к бизнесу	12	-	-	12
6	Рыночная ниша и сегмент рынка	12	2	6	4
7	Оцифровка бизнес-процессов	12	2	6	4
8	Маркетинг и продажи	12	2	6	4
9	Финансы и инвестиции	12	2	6	4
10	Точки роста для бизнеса	12	2	6	4
11	Масштабирование бизнеса. Команда	12	2	6	4
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>144</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>96</b>

### 3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Название занятия и его цель.
<b>1</b>	<b>Выбор первого продукта/услуги</b>
	Критерии выбора продукта. Изучение спроса. Постановка целей. Проведение интервью. Анализ конкурентов.
<b>2</b>	<b>Подготовка к продаже</b>
	Подготовка к коммуникации с клиентом. Создание работающего торгового предложения. Тестирование торгового предложения. Поводы для коммуникации. Как искать клиентов?
<b>3</b>	<b>Прототип продукта</b>
	Минимально возможный продукт. Тестирование продукта. Внесение корректировок. Поиск исполнителей, партнеров,
<b>4</b>	<b>Работа с клиентами</b>
	Эффективная коммуникация с клиентом. Этапы развития отношений с клиентом. Путь клиента.
<b>5</b>	<b>От первого продукта к бизнесу</b>
	Формирование команды. Привлечение людей в команду. Мотивация и стимулирование. Оптимизация затрат. Способы увеличения выручки. Стратегия развития проекта. Этапы создания бизнес-проекта.
<b>6</b>	<b>Рыночная ниша и сегмент рынка</b>
	<p>Основные циклы и методика использования HADI-циклов на практике. Как HADI-циклы работают в бизнесе/ жизни. Как ставить гипотезы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Исследование рынка: виды, этапы, методы;</li> <li>● Анализ конкурентов: виды, этапы, методы;</li> <li>● Формирование MVP (простейшего прототипа продукта, которым тестируют спрос до полномасштабной разработки);</li> <li>● Первые продажи;</li> <li>● Воронка продаж. Построение и анализ эффективности воронки продаж.</li> </ul>
	<p><b>Практическое занятие "Рыночная ниша и сегмент рынка":</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Сформировать HADI-гипотезы на неделю;</li> <li>● Провести анализ рынка по критериям;</li> <li>● Провести анализ конкурентов по методике;</li> <li>● Создать MVP и создать 3 оффера;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Сделать минимум 10 продаж;</li> <li>● Проанализировать данные воронки продаж;</li> <li>● Акцептовать нишу и рынок.</li> </ul>
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Составь максимально возможный список ниш, которые могут заинтересовать.</li> <li>● Сократить список до одной ниши, которая будет взята в работу;</li> <li>● Сделай анализ по критериям из чек-листы.</li> </ul>
	<p><b>Результат первой недели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Выбрана / акцептована ниша;</li> <li>● Создан MVP / продукт сравнен с конкурентами;</li> <li>● Сделаны первые 10 продаж;</li> <li>● Определены 3 основных канала трафика на основе анализа конкурентов;</li> <li>● Составлен идеальный оффер на основе анализа конкурентов и совершенных продаж;</li> <li>● Привлечены инвестиции на тестирования.</li> </ul>
7	<p><b>Оцифровка бизнеса и бизнес-процессов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Формирование бизнес-метрик и внедрение Unit-экономики.</li> <li>● Способы привлечения первых инвестиций на тестирование на развитие. Основные шаги и этапы. Методы поиска инвестиций и работа с шаблонами;</li> <li>● Методы для анализа трафика конкурентов. Изучение основных сервисов и механик работы;</li> <li>● Основные источники для тестирования каналов трафика;</li> <li>● Основные шаги и методы запуска первых продаж;</li> <li>● Анализ и интерпритация полученных данных для дальнейшего принятия бизнес-решений.</li> <li>● Принципы метода, метрики и термины, способы расчета, изучения таблиц для расчета Unit-экономики.</li> </ul> <p><b>Практическое занятие</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Составить список HADI- гипотез по увеличению трафика;</li> <li>● Привлечь инвестиции на тест каналов трафика;</li> <li>● Сделать анализ конкурентов;</li> <li>● Выбрать каналы трафика конкурентов для теста;</li> <li>● Определить целевую аудиторию. Оффер для каждой Целевой аудитории;</li> <li>● Нанять подрядчика для работы с трафиком по выбранным каналам на описанную ЦА;</li> <li>● Посчитать Unit-экономитку по каналам;</li> <li>● Выбрать наиболее эффективный канал.</li> </ul> <p><b>Самостоятельная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Работа с базой гипотез "Библиотека гипотез" на платформе Toolbox;</li> <li>● Сделать 10 первых продаж;</li> <li>● Исследование конкурентов и их продукта; Предложи гипотезы, как улучшить итоговое значение unit-экономики;</li> <li>● Заполни вкладку с unit-экономикой на платформе.</li> </ul> <p><b>Результаты второй недели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Определен наиболее эффективный канал трафика;</li> <li>● Увеличили продажи x2 за счет масштабирования канала трафика;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Рассчитана unit-экономика. Знаем, сколько стоит клиент и сколько продаж необходимо совершить, чтобы заработать 1 000 000 рублей;</li> <li>● Найдена точка безубыточности;</li> <li>● Найдены необходимые подрядчики и сотрудники;</li> <li>● Привлечены инвестиции на тест трафика.</li> </ul>
8	<b>Маркетинг и продажи</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Изучение ключевых метрики Unit-экономики: AVP, APC, CR1, CR2, UA, COGS, 1sCOGS, CPAcq, FIX;</li> <li>● Методы, способы измерения и методы управления основными метриками Unit-экономики;</li> <li>● Основные механизмы оптимизации затрат;</li> <li>● Продуктовая воронка. Создание продуктовой матрицы. Основные этапы, стратегия запуска и организация воронки продаж. Воронка продаж и технологии. Знакомство с лучшими практиками по построению эффективной воронки; Автоматизация воронки продаж.</li> <li>● Методы управления и взаимодействия клиентами/ клиентской базой. Анализ существующих методов управления клиентской базой. Определение жизненного цикла клиента. Разработка стратегии клиентского сервиса; Определение индекса лояльности (NPS) и методы расчета; Программы удержания клиентов.</li> <li>● Методы и сервисы автоматизации процессов;</li> </ul>
	<b>Практическое занятие:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Формирование и закрепление метрик unit-экономики;</li> <li>● Создание продуктовой воронки;</li> <li>● Автоматизация процессов</li> <li>● Сбор, расчет NPS по продукту</li> <li>● Создать систему удержания клиентов</li> </ul>
	<b>Самостоятельная работа:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Составление 20 ценностей продукта с более высоким чеком.</li> <li>● Продумай свою новую воронку продаж с лид-магнитом и трипаером.</li> <li>● Заполни Toolbox новыми данными.</li> </ul>
	<b>Результаты третьей недели:</b> Увеличенные продажи за счет роста конверсий Улучшенная unit-экономика
	<b>Финансы и инвестиции</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Основные этапы и особенности привлечение инвестиций. Выстраивание стратегии привлечения инвестиций;</li> <li>● Критерии и методы оценки инвестиционных проектов. Оценка эффективности проекта;</li> <li>● Финансовая модель (методы определения доли инвестора, определение суммы инвестиций, оценка стоимости компании);</li> <li>● Стадии развития проекта и привлечении инвестиций;</li> <li>● Определение Каналов для поиска инвесторов (10 зон поиска). Основные шаги и механики по работе для каждого канала. Разбор основных ошибок во взаимодействии с инвестором. Организация отношений с инвестором;</li> <li>● Пакет документов для встречи с инвесторами. Юридические и финансовые аспекты при работе с инвесторами;</li> <li>● Основные документ и законодательная база при сделке с инвестором.</li> <li>● Отчетность перед инвестором.</li> </ul>
	<b>Практическое занятие:</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Оценка своего проекта по стадиям;</li> <li>● Прописать портрет инвестора;</li> <li>● Составить список потенциальных инвесторов;</li> <li>● Подготовить документы ко встрече;</li> <li>● Подготовка документов к сделке.</li> </ul>
	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Составить NAD1-гипотезы по привлечению инвестиций;</li> <li>● Определить объем инвестиций;</li> <li>● Провести встречи с потенциальными инвесторами;</li> </ul>
	<p><b>Результаты четвертой недели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Собраны необходимые документы для общения с инвесторами;</li> <li>● Просчитана финансовая модель;</li> <li>● Назначены и проведены встречи с инвесторами;</li> <li>● Привлечены деньги на развитие бизнеса.</li> </ul>
10	<p><b>Точки роста для бизнеса</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Определение сильнейших показателей в бизнесе;</li> <li>● 8 точек роста бизнеса (CR2, Сегмент рынка и ТОС, выбор налогообложения, Масштабирование, Усиление каналов продаж ;</li> <li>● Определение точек роста;</li> <li>● Сегментирование и нишевание;</li> <li>● Масштабирование;</li> <li>● Индивидуальные разборы</li> </ul>
	<p><b>Практическое занятие:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Сформировать 5 более ЦА;</li> <li>● Составить 3 портрета платежеспособной ЦА;</li> <li>● Составить продающий оффер для каждой ЦА;</li> <li>● Поиск "Узкого горлышка" по <b>Теории ограниченных систем</b> Элияху Голдрата;</li> <li>● Составить структуру итоговой презентации своего проекта</li> </ul>
	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Составить план развития точек роста</li> <li>● Составить гипотезы по точкам роста</li> <li>● Выбрать систему налогообложения</li> <li>● Подготовка презентации к итоговой защите и Демо Дей</li> </ul>
	<p><b>Результаты пятой недели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Найдена точка роста</li> <li>● Выявлена проблема "узкое горлышко"</li> <li>● Получены рекомендации по дальнейшему развитию</li> <li>● Подготовлен шаблон презентации для Demo Day</li> </ul>
11	<p><b>Масштабирование бизнеса. Команда</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MVT (Необходимые компетенции в команде, поиск и найм сотрудников, мотивация)</li> <li>● Стратегия работы с сотрудниками и создание эффективной команды;</li> <li>● Каналы поиска и привлечения персонала;</li> <li>● Отбор и система адаптации персонала на предприятии, построение структуры управления персоналом;</li> <li>● Мотивация персонала: материальная и нематериальная; методы контроля и стимулирования;</li> <li>● Оценка эффективности работы персонала;</li> <li>● Модели оплаты и их прямое влияние на эффективность работы подчиненного;</li> <li>● Мотивационный питч;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Разбор юридических аспектов</li> </ul>
	<p><b>Практическое занятие «Масштабирование бизнеса. Команда»:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Создать стратегию найма сотрудников;</li> <li>● Сформировать портрет и ДО сотрудника, определить компетенции;</li> <li>● Найти нужного сотрудника;</li> <li>● Сформировать структуру питч сессии</li> </ul>
	<p><b>Самостоятельная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Упаковка проекта;</li> <li>● Подготовка к итоговой презентации и Демо Дей;</li> <li>● Найм сотрудников.</li> </ul>
	<p><b>Результаты шестой недели:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Навык подбора и формирование команды</li> <li>● Рассчитана рентабельность сотрудников</li> <li>● Упакован проект и понимание как рассказать о проекте за 3 минуты</li> </ul>

#### 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Пер.с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2017. — 286 с.— ISBN 978-5-9614-2345-7 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
2. Бланк С., Дорф Б., Стартап. Настольная книга основателя – Пер.с англ. - М: Альпина Паблишер, 2017 — 616 с. — ISBN 978-5-9614-2809-4 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
3. Бланк С., Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов - М: Альпина Паблишер, 2017 — 368 с. — ISBN 978-5-9614-3445-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
4. Гасман О., Франкенбергер К., Шик М., Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов - М: Альпина Паблишер, 2016 — 432 с. — ISBN 978-5-9614-4314-1 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
5. Гиротра К.,Нетесин С., Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками - М: Альпина Паблишер, 2017 — 216 с. — ISBN 978-5-9614-3469-9 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016 — 453 с. — ISBN 978-5-9614-4336-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>

## 5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

- Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
- Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
- Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. N 797 "О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности"
- Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 159 "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
- Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. N 556 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294 "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"
- Инициативы Правительства Российской Федерации, направленные на поддержку малого предпринимательства
- Приказ Минэкономразвития России от 30 января 2009 года № 31 "О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства"
- Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2009 г. N 98 Об утверждении Правил осуществления контроля за применением платы за технологическое присоединение и (или) стандартизированных тарифных ставок, определяющих величину этой платы
- Указ Мэра Москвы 10 февраля 2009 г. N 8-УМ Об организации регионального государственного контроля (надзора) в городе Москве в 2009 году
- Модельный проект закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации»
- Приказ Генерального прокурора Российской Федерации «О реализации Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

## **6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ДИДАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

При изучении данной программы рекомендуется использовать:

- учебно-наглядные пособия (аудиовизуальные средства, таблицы, схемы, методики),
- раздаточный материал: бланки методик, схемы обследования, проблемные и практические ситуации.

**Дистанционная поддержка дисциплины:**

LMS-система ToolBox

**Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

Проектор, видеоаппаратура, доступ к интернет - ресурсам.