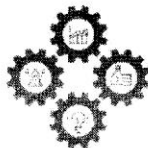



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»



Бизнес
и предпринимательство
VSES KINATU


СОГЛАСОВАНО

Декан ФЭУ

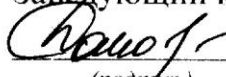

_____ А.С. Гудим
(подпись)
« 20 » 06 20 22 г.

УТВЕРЖДАЮ

Начальник отдела ОНиПКРС


_____ В.В. Солецкий
(подпись)
« 20 » 06 20 22 г.

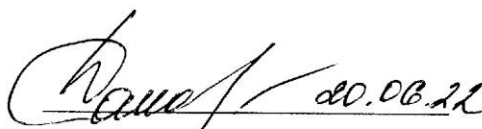
Заведующий кафедрой _____


_____ И.Г. Усанов
(подпись)
« 20 » 06 20 22 г.

ООО «Бизнес-школа»


Комплект конструкторской документации

Руководитель проекта


_____ 20.06.22
(подпись, дата)

И.Г. Усанов

Ответственный исполнитель


_____ 20.01.22
(подпись, дата)

Е.С. Бабинова

Комсомольск-на-Амуре 2022

Карточка проекта

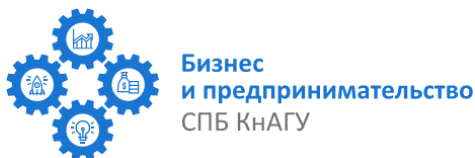
Название	ООО «Бизнес-школа»
Тип проекта	Тип проекта: инициативный
Исполнители	
Срок реализации	2022-2024 год

Исходные данные проекта

1. Проект устава
2. Проект учредительного договора
3. Проект протокола общего собрания учредителей общества
4. Проект приказа о назначении генерального директора

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»



ЗАДАНИЕ

на разработку

Выдано студенту:

Название проекта: ООО «Бизнес-школа»

Назначение: Создание организационных условий для собственной предпринимательской деятельности участников СПб. Развитие деятельности СПб.

Область использования: для популяризации предпринимательства в молодежной среде, организация и вовлечение школьников в предпринимательскую деятельность, профориентация абитуриентов, повышение имиджа КНАГУ.

Основные разделы проекта:

2021-2022г. Разработка концепции деятельности, учредительной документации, подготовка рабочей документации: разработка календарно-тематического плана занятий, скриптов тренингов:

1. Концепция деятельности:
 - выбор формата работы;
 - поиск каналов продвижения и популяризации бренда;
 - разработка логотипа, названия компании.
2. Рабочая документация:
 - Календарно-тематический план тренингов;
 - Финансовый план;
 - Скрипты тренингов:
 - а) Мотивационный тренинг;
 - б) Тренинг: Продажник от Бога;

в) Тренинг: Лидерство;

г) Тренинг: Финансист.

3. Разработка плана внедрения технологической новации (программа трансформации офлайн технологии в онлайн обучение) – в рамках курсового проектирования по дисциплине Инновационный менеджмент. Отв. Г.И. Усанов;

4. Разработка планово-целевых показателей деятельности на 2022 год – в рамках выполнения контрольной работы по дисциплине Внутрифирменное планирование. Отв. И.Г. Усанов.

2022-2023 год. Планирование и апробация концепции деятельности на фокус-группе.

4. Проведение тренингов.

2023-2024 год. Стартап.

5. Регистрация ООО.

6. Выход на самоокупаемость.

План работ на 2020-2021 год:

Наименование работ	Срок
1. Разработка концепции деятельности	11.2021
2. Разработка учредительной документации	12.2021
3. Разработка рабочей документации	04.2022
4. Разработка плана внедрения технологической новации	05.2022
5. Разработка планово-целевых показателей деятельности на 2022-2023 учебный год	05.2022

Перечень графического материала на 2021-2022 уч. год:


1. Рисунки: Логотип

2. Таблицы: Календарно-тематический план тренингов.

3. Графики: не предусмотрены

4. Показатели для расчета: конверсия воронки продаж

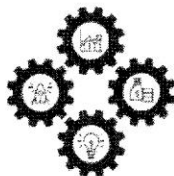
Руководитель проекта


(подпись, дата)

И.Г. Усанов

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»



Бизнес
и предпринимательство
СПБ КНАГУ

Отчет


ООО «Бизнес-школа»

Руководитель проекта


(подпись, дата)

И.Г. Усанов

Ответственный исполнитель


(подпись, дата)

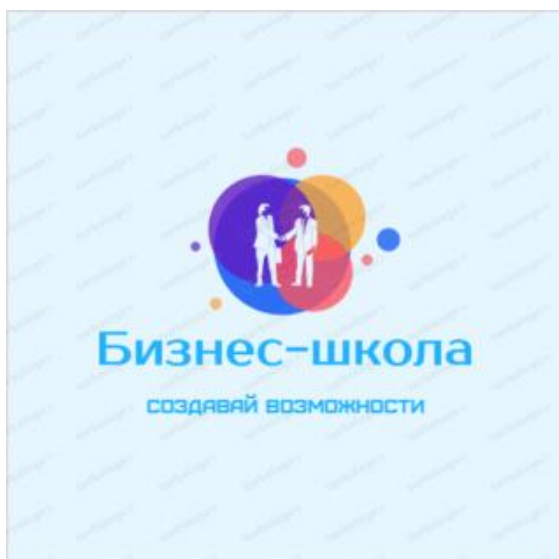
Е.С. Бабинова

Комсомольск-на-Амуре 2022

Содержание

1 Продукт	8
2 Маркетинг план	9
2.1 Психологический портрет участника.....	9
2.2 Оценка потенциального спроса	10
2.3 Каналы продвижения.....	10
2.4 Воронка продаж.....	12
3 Производственный план	13
3.1 Ресурсы.....	14
4 Организационный план	15
5 Финансовый план	16
6 Программа трансформации офлайн контента в онлайн	22
Список использованных источников	48

Резюме



Значительная часть трудоспособного населения не подготовлена к инициативной работе под личную ответственность за ее результаты. Большая часть потенциальных предпринимателей обладает высоким профессионально-техническим уровнем и не имеет знаний в области менеджмента и маркетинга.

Важнейшей проблемой дальнейшего развития предпринимательской деятельности является создание условий для активизации личностных потенциальных возможностей начинающих предпринимателей и эффективного использования предпринимательских возможностей личности.

Цель проекта: Открытие нового направления в городе Комсомольск-на-Амуре, а именно, открытие школы бизнеса, способную помочь людям раскрыть свои возможности и свой потенциал.

Заявитель: Бабинова Елена Сергеевна, 13.06.1998

Образование: неоконченное высшее

Место открытия: Хабаровский край, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Первостроителей 22.

Описание проекта.

Целевая аудитория: население города Комсомольск-на-Амуре, в возрасте от 17 до 50 лет, стремящаяся открыть свое дело и добиться успеха.

Конкурентные преимущества: к конкурентным преимуществам можно отнести то, что предлагаются услуги еще не нашедшее применение в городе. В городе Комсомольск-на-Амуре еще нет организации, занимающейся проведением тренингов, курсов и семинаров.

Определение ёмкость рынка: согласно данным статистики численность населения города Комсомольск-на-Амуре составляет 239386 человек, и около 80 % населения, а это 191508 человек являются потенциальным спросом. Но, учитывая, что части жителей данная услуга будет не интересна, то есть им не интересна сфера бизнеса, из этих человек возьмем только 50% следовательно потенциальная ёмкость рынка оценивается в 95754 человека.

1 Продукт

Необходимые нормативно-правовые документы: лицензия не требуется. Бизнес школа представляет собой деятельность направленную на развитие человека как личность, и как специалиста, а в дальнейшем и развитие его бизнеса. В программе Бизнес школы будет осуществляться семинары, тренинги и курсы, которые способны помочь раскрыть человеку свой потенциал, а также свой бизнес.

- Семинары

Одной из активных форм учебных занятий являются семинары, они используются практически во всех сферах обучения. Как правило, они строятся на основе живого творческого обсуждения, товарищеской дискуссии по рассматриваемой тематике. В действительности, как указывают многие педагоги, основной недостаток семинарских занятий в настоящее время заключается в пассивности слушателей, создания видимости активности, путем предварительного распределения вопросов и выступлений, отсутствие подлинно творческой дискуссии. Семинар позволяет активизировать познавательную и эмоциональную деятельность студентов, раскрывать их творческий потенциал

- Тренинги

Тренинг - форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении. От лекции или урока тренинг отличается тем, что материал не

только "начитывается", но и прорабатывается, т.е. закрепляется в сознании участников тренинга. Достигается это за счет того, что ведущий на протяжении всего тренинга активно работает с мотивацией участников, стимулируя их интерес и пробуждая желание сделать услышанное частью своего личного опыта

- Курсы

На данных курсах будут проводить практическую подготовку и профессиональное обучение предпринимателей. Данные учебные курсы разработаны для тех, кто желает открыть свой бизнес, успешно его вести и развивать.

Учебные программы курсов разработаны для тех, кто желает заняться предпринимательской деятельностью, не имея специального образования и каких-либо начальных знаний, и опыта в данной сфере. Курсы предпринимательства помогут слушателям получить необходимые знания, практические советы и последовательность действий по организации, ведению, контролю и развитию собственного бизнеса.

2 Маркетинг план

2.1 Психологический портрет участника

Школьники старейших классов, студенты средних и высших образовательных учреждений, жители, работающие по найму.

Наличие мотивов к предпринимательской деятельности, а именно желание иметь хороший заработок, стремление к независимости, желание самореализации, создать свое дело и т.д.

2.2 Оценка потенциального спроса

Значительная часть трудоспособного населения не подготовлена к инициативной работе под личную ответственность за ее результаты. Большая часть потенциальных предпринимателей обладает высоким профессионально-техническим уровнем и не имеет знаний в области менеджмента и маркетинга.

Важнейшей проблемой дальнейшего развития предпринимательской деятельности является создание условий для активизации личностных потенциальных возможностей начинающих предпринимателей и эффективного использования предпринимательских возможностей личности.

Бизнес клуб предоставляет все ресурсы чтобы помочь начинающим предпринимателям развить в себе все необходимые навыки и компетенции для создания своего бизнеса.

2.3 Каналы продвижения

Канал продвижения, или канал коммуникации, определяется как средство, за счет которого обеспечиваются маркетинговые коммуникации, то есть процесс информирования потребителей о товаре или услуге.

В зависимости от целевой аудитории определяются каналы продвижения товаров. Если продукция рассчитана на массовое потребление, то работают с маркетинговыми технологиями, увеличивающими объемы продаж. У нас же уникальное предложение, поэтому оптимально выбирать каналы более узкой направленности. Так, можно выделить четыре вида маркетинговых каналов: массовые, локальные, личные, индивидуальные.

Массовые каналы продвижения

Самая распространенная группа каналов, которая применяется для продвижения товаров массового потребления. С помощью объявлений в СМИ, наружной и прямой рекламы, рекламы в транспорте и на сувенирных

изделиях широкий круг покупателей получает информацию о недорогой и доступной продукции.

Каждый из этих каналов имеет разные возможности реализации. Например, продвижение в СМИ подразумевает ТВ- и радиорекламу, объявления в газетах и журналах. Большой охват имеет реклама наружная и на транспорте. Растяжки, вывески, билборды, стенды, рекламные полотна, надписи на трамваях, автобусах, даже самолетах – огромное поле для творчества в плане продвижения товаров и услуг.

Локальные каналы продвижения

Локальные каналы продвижения рассчитаны на конкретный сегмент потенциальных клиентов. Их используют при продажах дорогих или специализированных товаров. Поэтому вся информация должна достигать именно тех потребителей, которые здесь и сейчас могут нуждаться в этом продукте. Поэтому смысл ТВ-рекламы, например, теряется.

В этом случае эффективно использовать физические и информационные каналы продвижения продукта.

Под физическими подразумевается место, куда потребители имеют возможность прийти и посмотреть товар. Это могут быть тематические или специально организованные мероприятия. Попадание в ЦА в этом случае будет 100 %. Хорошо работают в плане продвижения ярмарки-выставки, презентации, семинары и т. д.

Использование информационных каналов – это метод, который позволяет клиенту узнать или прочитать что-то о товаре. Также возможно организовать такой канал как приложение к обычному печатному изданию. Например, специализированная вкладка «Образование» или «Предпринимательство» в газете для широкого круга читателей, либо на локальных городских сайтах.

Личные каналы продвижения

По своим характеристикам личные каналы похожи на массовые, они также продвигают доступные товары и услуги. Но действие здесь более

целенаправленное, распространяется на определенную аудиторию. К одному из самых эффективных личных каналов продвижения относится сарафанное радио.

В последнее время активно развивается и такой канал, как рекомендации блогеров или лидеров мнений. У подписчиков к ним уже сформирован высокий уровень доверия, поэтому такая реклама хорошо работает. Блогеры рассказывают, где они отдыхают, едят, развлекаются, покупают одежду и активно делятся ссылками.

Индивидуальные каналы продвижения

Когда нужно повысить спрос на дорогостоящие товары или продукцию промышленного назначения, используют индивидуальные каналы продвижения. К ним относятся коммерческие предложения, персонализированные рассылки, личные встречи, звонки и т. д. Так как такие компании и производители, как правило, знают своих клиентов и их потребности, то все обращения к потребителям именные.

Минусом этого способа продвижения является высокая стоимость.

2.4 Воронка продаж

Воронка продаж — маркетинговая модель, которая описывает путь клиента от точки, где он впервые узнал о вашем бренде и продукте к точке, где он совершает покупку.

Уровень	Инструмент	Затраты в месяц, руб
холодный	Страница в ВК	3000
	Реклама на телевизорах в КНАГУ	Безвозмездно
	Баннер	1500
	Флаеры	1480 (400шт)
теплый	Менеджер по работе с контингентом	26860
горячий		

3 Производственный план

Семинары: семинары будут проводиться два раза в месяц продолжительностью один день (три часа) в обычный месяц по следующим темам:

- управление предприятием;
- технология делового успеха женщины-руководителя;
- мужчина руководитель и его главные черты;
- открытие бизнеса с 0: С чего начать? И др.

Семинары будет представлять собой, прослушивание и обсуждение какой-то проблемы определенной тематики. Темы могут быть связаны, как и с бизнесом, так и с развитием личностных качеств предпринимателя.

Тренинги: тренинги проводятся три раза в обычный месяц по два часа два дня подряд. Особенность заключается в том, что на тренинге закрепляются полученные знания путем применения их на конкретной смоделированной ситуации.

Темы тренингов будут следующие:

- постановка и достижение целей;
- личная эффективность;
- эффективное деловое общение;
- управление временем и др.

Курсы: обучающие курсы в школе бизнеса будут проходить по два часа 12 дней подряд. В обычный месяц курсы будут организованны два раза в месяц, а в месяц с пониженной активностью один раз в месяц.

Тематика проводимых курсов будет следующая:

- написание бизнес проектов;
- работа в программах налоговой направленности, и др.

Процесс обучения будет организован следующим образом: по началу курсов каждый будет брать себе задание, и выполнять это задание на протяжении всего процесса обучения как самостоятельно, так и с помощью наставника.

В качестве преподавателей и бизнес-тренеров будут приглашаться к сотрудничеству успешные руководители предприятий, бизнес-тренеры г. Комсомльска-на-Амуре, а также психологи и успешные работники местных организаций.

Таблица 1 – трудоёмкость работ

Модуль	Количество часов, в академических часах			ИТОГ О, час
	Теоретическое обучение	Практическое обучение	Тренинги	
1 Мотивирующий	1,5 часа	1,5 часа	3 часа	6
2 Продажи	4*1,5 часа	Кейс в свободной форме	3* 1,5 часа	10,5
3 Лидерство	4*1,5 часа	3*1,5 часа	5*1,5 часа	18
4 Финансист	5*1,5 часа	4*1,5 часа	6*1,5 часа	24
ИТОГО				58,5

3.1 Ресурсы

Необходимо помещение для реализации программ обучения. В возможных планах использование помещения Бизнес-инкубатора находящийся на улице Первостроителей 22К.

Использование коворкинг-комнаты, она оборудована всей необходимой мебелью и орг. техникой. Стоимость 3000р./месяц.

Таблица 2 – Необходимые ресурсы

Наименование	Кол-во	Цена	Стоимость
Аренда коворкинг комнаты	1	3000 / месяц	36000 в год
Полиграфия и раздаточный материал на 50	50	5000 / месяц	60000 в год

человек в месяц			
Реклама	-	15000 / месяц	90000/6 месяцев
Итого		23000	186000

4 Организационный план

Коды ОКВЭД: 85.41.9 Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки

Эта группировка включает дальнейшее образование, а также тренинги и курсы для разных профессий, хобби и занятия для личного роста.

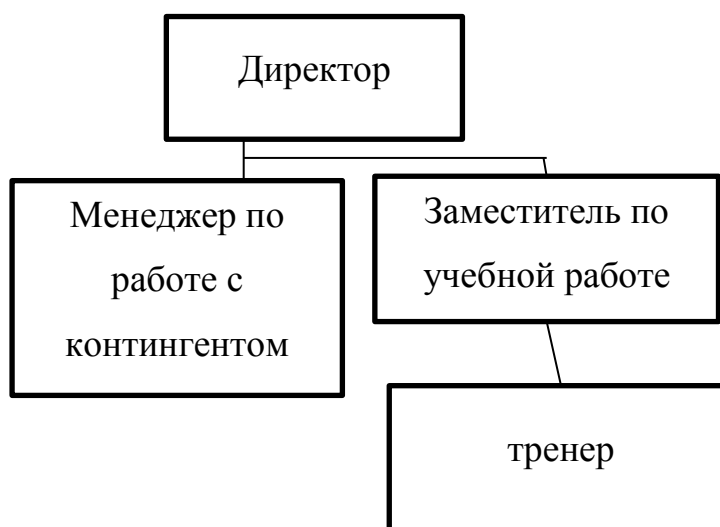


Рисунок 1 - Организационная структура

Численный состав штата работников:

1 Директор

1 Менеджер по работе с контингентом

1 Тренер

Итого 3 человека.

Режим работы 40-часовая неделя, 5 дней с Пн по Пт.

Таблица 3 – Поточность групп

Учебный год	Месяц									Итого часов
	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	
Мотивирующий	1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа	6 группа				36
Продажи										63
Лидерство										108
Финансист										144
ИТОГО часов	6	16,5	34,5	58,5	58,5	58,5	52,5	42	24	351

5 Финансовый план

Для составления финансового плана рассчитаем стоимость проекта. Данная стоимость складывается из стоимости оборудования и материалов, которое необходимо приобрести. Расчет стоимости проекта приведен в таблице 3.

Таблица 4 - Потребность в первоначальных вложениях

№	Наименование	Кол-во
1	Гос пошлина за регистрацию	4000
2	Открытие расчетного счета	0
4	Изготовление печати	1000
	итого	5000

Себестоимость услуги складывается из постоянных и переменных затрат, которые представлены в таблице 4.

Таблица 5- Состав постоянных и переменных затрат

Затраты	
Постоянные затраты	Переменные затраты
Аренда помещения	Аренда зала для семинаров
Оплата сотовой связи	Изготовление сертификатов
Реклама	Оплата труда тренера
Заработная плата директора,	

менеджера	
Канцелярия, материалы	расходные

Расчет постоянных затрат. Как было отмечено выше в число постоянных затрат входят затраты на арендную плату, плата за сотовую связь, электроэнергию и рекламу. Суммы затрат по этим пунктам были разобраны ранее в данном бизнес-плане, и в совокупности представлены в таблице 6.

Таблица 6- Состав постоянных затрат

Постоянные затраты	Сумма в месяц, руб.	Сумма за 9 мес., руб.
Аренда помещения	3000	27000
Оплата сотовой связи	1000	9000
Реклама	15000	90000(6 мес)
Зарботная плата директора	50000	450000
Зарботная менеджера	30000	270000
Канцелярия	6000	54000
Налог		61209
Итого постоянных затрат	105000	961209

Расчет переменных затрат. Далее рассчитываем переменные затраты на организацию мероприятий. Величина переменных затрат за аренду зала зависит от количества проведенных семинаров в месяц. Затраты на изготовления зависят от количества участников всех мероприятий в месяц. Оплата преподавателям рассчитывается исходя из количества отработанных часов (количества часов проведенных мероприятий). Сумма переменных затрат показана в таблице 7.

Таблица 7- Переменные затраты

Расчет переменных затрат	Ед. изм.	Потребность в год	Цена за ед., руб.	Сумма, руб.
Аренда зала для семинаров	Час	351 часов	100	35100
Изготовление сертификатов	шт	120	100	12000
Заработная плата тренера	час	351	500	175500
Итого	-	-	-	222600

Выбор системы налогообложения: среди нескольких систем налогообложения была выбрана упрощенная система налогообложения. Это более оптимальный налог на данный момент. Упрощенная система налогообложения (УСН) - это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Суть данной системы заключается в том, что налогоплательщик выплачивает единый налог, который заменяет ряд налогов в традиционной системе налогообложения.

Объектами налогообложения являются доходы, а также доходы, уменьшенные на величину расходов.

Статьей 346.20 НК РФ устанавливаются следующие налоговые ставки по налогу: - 6 %, если объектом налогообложения являются доходы;

- 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

Расчет показал, что более выгодно будет использовать второй вариант. В расчетах данного проекта объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, следовательно, налог 15 %.

По двум таблицам можно сделать вывод, что срок окупаемости данного проекта около 4 месяцев.

Таблица 8- Показатели привлекательности инвестиций

Показатель	за год, руб
Выручка в год, рубли	1540260
Затраты в год, рубли	1183809
Прибыль за год, рубли	356451
Цена курса	12835,5
Налоги 15% (доходы-расходы)	61209

3.10	Заработная плата тренера	3000	8250	17250	29250	29250	29250	26250	21000	12000	175500
3.11	Налоговые выплаты	0	0	20403	0	0	20403	0	0	20403	61209
4.	Средства на конец отчетного периода	143110	284920	395527	510137	624747	718954	595454	478254	356451	356451

6 Программа трансформации офлайн контента в онлайн

Не подлежит разглашению согласно Уставу.


Список использованных источников

- 1 Алан Д. Опп. «Управление проектами: руководство по ключевым процессам, моделям и методам.» -Днепропетровск.: «Баланс Бизнес Букс», 2009.-216с.
- 2 Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 248 с.
- 3 Аникеев, С.А. Методика разработки плана маркетинга. Сер. «Практика маркетинга» - М.: Форум, Информ-Студио, 2014. - 128 с.
- 4 Анискин Ю.П., Павлова А.М. «Планирование и контроллинг»: Учебник.-М.:Омега - Л, 2010.-280с.
- 5 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. «Финансовый анализ». - М.: Издательство «ДИС», 2010.-310с.
- 6 Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Платонов А.П., Рыкова И.В. «Организация предпринимательства»: Учебное пособие. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», МУПК, 2014.-355с.
- 7 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом - М.: Финансы и статистика, 2015. - 384 с.
- 8 Бернстайн Л.А. «Анализ финансовой отчетности.» М.: Финансы и статистика, 2006. -210с.
- 9 Бринк И.Ю., Савельева Н.А. «Бизнес-план предприятия. Теория и практика» / Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н / Д: Феникс, 2013.- 278с.
- 10 Буров В.П., Морошкин О.К. «Бизнес-план. Методика составления реальный пример» - М: ЦИПКК, 2009. - 201с.
- 11 Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2006 -160 с.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ

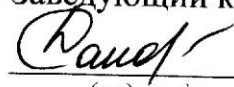
Декан ФЭУ


А.С. Гудим
(подпись)

« 20 » 06 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой _____


И.Г. Усанов
(подпись)

« 20 » 06 2022 г.

АКТ

о приемке результатов проектирования

ООО «Бизнес-школа»

г. Комсомольск-на-Амуре

« 20 » 06 2022 г.

Комиссия в составе представителей:

заказчика

- И.Г. Усанов – руководитель СПБ,
- И.Г. Усанов – Заведующий кафедрой ММГУ,
- А.С. Гудим – декана ФЭУ

исполнителя

- Е.С. Бабинова – 0МДб-1,
- составила акт о нижеследующем:

«Исполнитель» передает проект «ООО «Бизнес-школа»», в составе:

- Проектные результаты
- Отчетные результаты

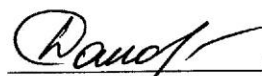
Методическая документация:

- Календарно-тематический план;

- Скрипты тренингов;
 - Плановые показатели работы на 2022-2023 учебный год.
- Разработанный проект ООО «Бизнес-школа» проходит опытную апробацию с «01» сентября 2022 года и признан годным к реализации. Проект имеет коммерческий потенциал и будет реализован на практике.

Руководитель СПБ

Ответственный исполнитель

 / И.Г. Усанов /


 / Е.С. Бабинова /

Таблица учета проектной работы в учебных дисциплинах

Дисциплина	Форма учтенной работы (номер ЛР, КП, КР, РГЗ, зачет, итоговая оценка , экзамен)	Преподаватель (дата, ФИО, подпись)	Примечание (ЗУН полученные при выполнении проекта)
Внутрифирменное планирование	Диф. зачет	Усанов И.Г.	<p>Знать: методологию планирования деятельности организации;</p> <p>Уметь: разрабатывать систему целевых показателей деятельности организации; Владеть: навыками использования методики постановки целей SMART;</p> <p>Знать: основные методы прогнозирования;</p> <p>Уметь: составлять прогноз и проводить факторный анализ основных результативных показателей деятельности организации;</p> <p>Владеть: навыками прогнозирования и проведения факторного анализа;</p> <p>Знать: структуру и основные разделы текущего плана и оперативно-календарного плана;</p> <p>Уметь: проводить расчеты плановых показателей (например: численность персонала, производительность и.т.д.);</p> <p>Владеть: навыками расчета основных показателей деятельности организации.</p>
Инновационный менеджмент	экзамен	Усанов Г.И.	<p>Уметь: осуществлять поиск инновационных управленческих решений и разработку планов их реализации;</p> <p>Владеть: навыками выдвижения, актуализации и обоснования инновационных идей и способов их реализации в форме бизнес-плана, инновационных программ и проектов.</p>