



Программа профессиональной переподготовки ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Итоговая аттестационная работа

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ РАСШИРЕНИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЛАДИМИРСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС

Слушатель

Ольга Александровна Корнилова

Руководитель аттестационной работы
доцент, канд.юрид.наук

Вячеслав Юрьевич Картухин



Целью работы является создание дорожной карты для расширения рынка образовательных услуг с помощью концепций и моделей менеджмента и маркетинга.

Задачи :

- 1) Проведение аналитического обзора и оценки рынка образовательных услуг Владимирской области.
- 2) Определение миссии и стратегической цели образовательной организации.
- 3) Анализ динамики основных мониторинговых показателей деятельности организации.
- 4) Проведение анализа отдельных ценовых и неценовых факторов, оказывающих влияние на деятельность образовательной организации.
- 5) Оценка возможностей расширения рынка образовательных услуг.
- 6) Определение возможных путей нивелирования выявленных слабых сторон.
- 7) Разработка комплекса мероприятий в рамках управления изменениями, связанными с расширением рынка образовательных услуг.
- 8) Оценка финансовых рисков осуществления текущей деятельности.



Объектом исследования является Владимирский Филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (ВФ РАНХиГС), осуществляющий свою деятельность в сфере образования.

Организация зарегистрирована
20 сентября 2010 г.

В настоящее время в Филиале реализуется 13 образовательных программ, в том числе 5 направлений подготовки бакалавров, 6 магистров, 2 для специалитета. Владимирский филиал РАНХиГС также занимается дополнительным профессиональным образованием.





Позиции основных образовательных организаций по мониторинговым показателям в сравнении с пороговыми значениями за 2019 год

№ п/п	Наименование показателя	Порог. значение	ВФ РАНХиГС	ВлГУ	Финансовый университет
1	Образовательная деятельность	60	63,65	63,8	64,98
2	Научно-исследовательская деятельность	51,28	51,97	211,65	53,22
3	Финансово-экономическая деятельность	1327,57	1758,52	5,43	2307,04
4	Заработная плата ППС	показатель не оценивается	214,16	2054,89	207,67
5	Приведенный контингент	220	1145,05	210,79	230,1
6	Дополнительный показатель	2,78	3,35	3,54	3,63



Матрица Бостонской консалтинговой группы

		ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ НА РЫНКЕ	
		высокая	низкая
ТЕМП РОСТА РЫНКА СБЫТА	высокий	«ЗВЕЗДЫ» 1) Бакалавриат «Юриспруденция» 2) Специалитет «Экономическая безопасность» 3) Бакалавриат «Государственное и муниципальное управление» 4) Магистратура «Правовое обеспечение государственного и муниципального управления» 5) Специалитет «Правовое обеспечение национальной безопасности» 6) Магистратура «Стратегическое управление организацией» 7) Магистратура «Региональное и муниципальное управление»	«ПРОБЛЕМНЫЕ ТОВАРЫ» 1) Магистратура «Управление бизнесом в цифровой экономике»
	низкий	«ДОЙНЫЕ КОРОВЫ» 1) Бакалавриат «Экономика». 2) Бакалавриат «Менеджмент». 3) Магистратур «Экономика государственного сектора».	«СОБАКИ» 1) Бакалавриат «Управление персоналом»



Анализ СТЭП и КО-факторов

Политические	Экономические	Социальные	Технологические
Тип управления государством – республиканская форма правления (+1)	Преобладание городского населения над сельским (+2)	Снижение реальных доходов населения в 2020 г. и прогнозируемое медленное их восстановление в 2021-2022 гг. (-2)	Использование электронных учебников (+3)
Ужесточение госконтроля образования (-2)	Увеличение государственного финансирования образования (+1)	Возврат иностранных студентов из-за COVID -19 в свои страны (-1)	Увеличение доли населения, использующего интернет (+3)
Свобода слова и нормы законодательства (+2)	Снижение ключевой и кредитных ставок (+3)	Ограниченное количество бюджетных мест (-1)	Невысокая стоимость интернет-услуг, 4G – связь (+3)
Уровень бюрократии и коррупции – средней (-1)	Основные сектора экономики – торговля, туризм и транспорт (-2)	Миграция молодёжи в Москву на фоне общего снижения количества студентов (-2)	Цифровизация экономики (+3)
Право на образование прописано в Конституции (+2)	Рост уровня безработицы (-2)	Увеличение доли населения в возрасте 18-19 лет (+3)	-
Итого: +2	Итого: +2	Итого: -3	Итого: +12
Рынок		Конкуренция	
Входные барьеры: необходимость лицензирования деятельности и аккредитации образовательных программ (+1)		Рост конкуренции в связи с распространением дистанционных форм обучения (-1)	



Модель Пяти сил Портера

Товары заменители

1. Граждане РФ свободны в выборе образовательной программы
2. Востребованность средне профессионального образования

Власть покупателей

1. 8 вузов во Владимирской области, предложение меньше спроса, власть покупателей отсутствует
2. Низкое количество бюджетных мест

ВФ РАНХиГС –
образовательная
организация

Власть поставщиков

1. Достаточность квалифицированных научно-педагогических кадров
2. Сохранившаяся система подготовки кадров

Новые конкуренты

1. ВУЗ-лидер в регионе – Владимирский государственный университет
2. Повышение доступности ВУЗов других регионов из-за распространения дистанционных технологий обучения



Внутренняя среда	Внутренняя среда										ВСЕГО
	Сильные стороны					Слабые стороны					
	Географическое положение	Отлаженный образовательный процесс	Современная МТБ	Позитивный имидж филиала	ИТОГО	Недостаток учебных площадей	Ограниченность в принятии решений	Незнание английского языка ППС	Ограниченная линейка образовательных программ	ИТОГО	
ВОЗМОЖНОСТИ											
Развитие дистанционного образования	0	3	3	2	8	0	-1	-3	-2	-6	2
Рост спроса	1	3	3	3	10	-3	-2	-2	-3	-10	0
Появление новых запросов на образовательные программы	2	0	2	2	6	-2	-3	-2	0	-7	-1
Международная аккредитация образовательных программ	3	2	1	1	7	-2	-1	-1	-2	-6	1
Итого	6	8	9	8	31	-7	-7	-8	-7	-29	2
УГРОЗЫ											
Снижение доходов потребителей	2	1	1	0	4	0	-2	0	0	-2	2
Закрытие границ	0	2	1	0	3	0	0	0	-1	-1	2
Рост конкуренции	1	3	3	3	10	-2	-3	-2	-3	-10	0
Высокие входные барьеры на международном рынке образовательных услуг	0	2	2	1	5	0	-2	-2	-2	-6	-1
Итого	3	8	7	4	22	-2	-7	-4	-5	-19	3
ВСЕГО	9	16	16	12	53	-9	-14	-12	-13	-48	5



Матрица Ансоффа

		ТОВАРЫ	
		существующие	новые
РЫНКИ	существующие	<ol style="list-style-type: none">1) Бакалавриат «Юриспруденция».2) Бакалавриат «Экономика».3) Бакалавриат «Менеджмент».4) Бакалавриат «Государственное и муниципальное управление»5) Бакалавриат «Управление персоналом»6) Специалитет «Правовое обеспечение национальной безопасности»	<ol style="list-style-type: none">1) Специалитет «Экономическая безопасность»2) Магистратура «Экономика государственного сектора»
	новые	<ol style="list-style-type: none">1) Программа повышения квалификации по финансовой грамотности для учителей средних образовательных школ.	<ol style="list-style-type: none">1) Магистратура «Управление бизнесом в цифровой экономике»



Модель диагностики Надлера и Ташмена

ВФ РАНХиГС

Задачи:

- Рост доходов академии менее 1,5% ежегодно.
- Отсутствие представления Филиала на образовательных и научных порталах (future-in-russia.com; Russia.study и т.д.)
- Коммуникации с различными сегментами поступающих через социальные сети Instagram (1446 подписчиков), [ВКонтакте](https://www.vk.com) (3063), [Youtube](https://www.youtube.com) (73), Facebook (42).
- Удельный вес трудоустроенных выпускников – 85% (2019 г.)

Люди:

- Удельный вес численности НПР без ученой степени – до 30 лет, кандидатов наук – до 35 лет, докторов наук – до 40 лет, в общей численности НПР, 14%.
- Проведение 2-3 методических семинаров по обмену опытом в год.
- Отсутствие взаимопосещения аудиторных занятий.

Организационные структуры и системы:

- Средняя заработная плата ППС в филиале – 43 000 (в 2019 году)
- Регулярные камеральные, комиссионные, статистические проверки со стороны Головной Академии

Организационная культура:

- Индивидуальный подход к студентам.
- Повышение квалификации ППС раз в три года.
- Поддержка ППС в трудных жизненных ситуациях.
- Проведение одного общекорпоративного мероприятия в год
- Открытый тип коммуникаций внутри коллектива и высокий уровень культуры общения

Лидерство

Разделяемое видение:
Филиал стремится сохранить и преумножить свои лидирующие позиции на образовательном рынке

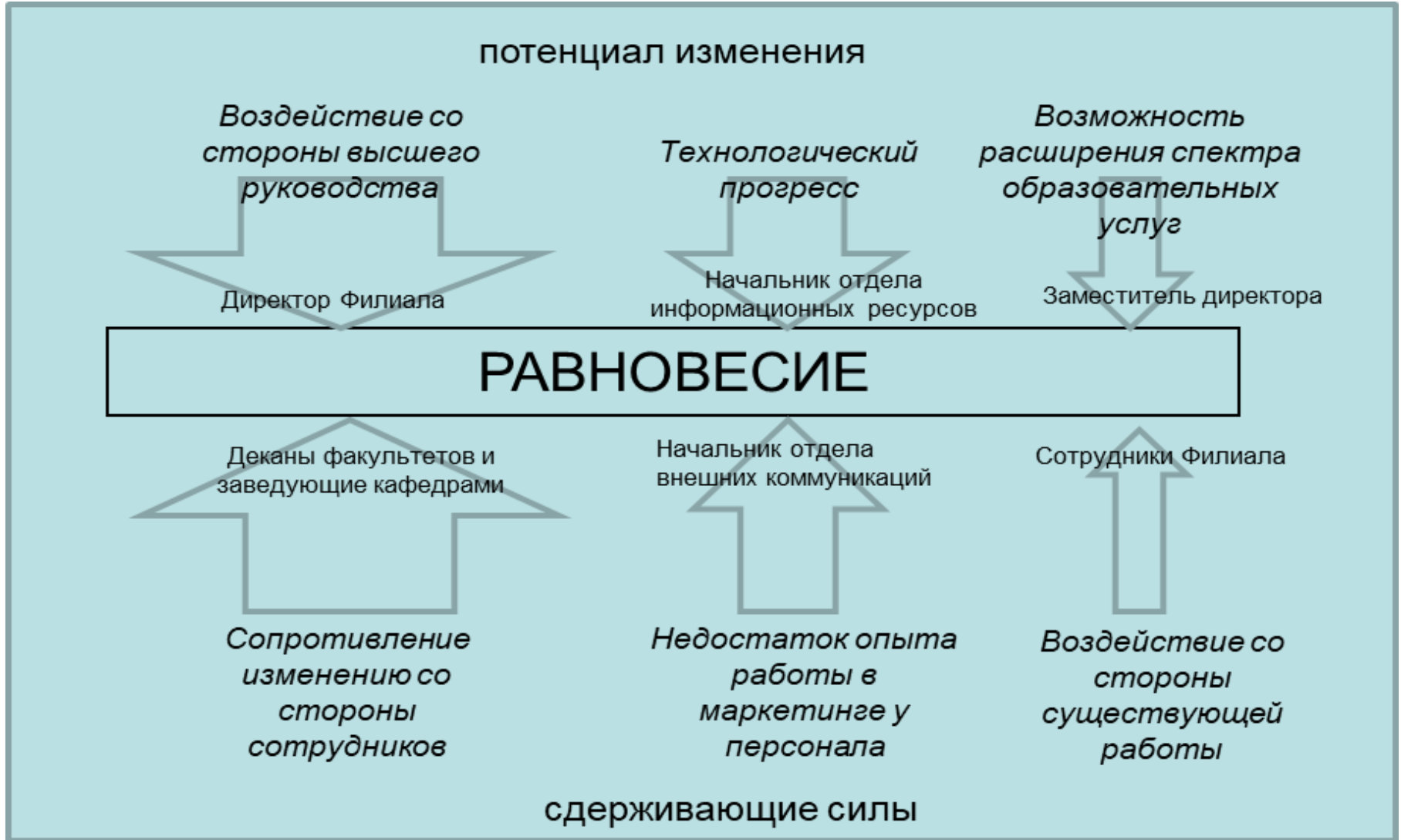
Влияние

Окружение

Потребности



Анализ поля сил





Дорожная карта реализации стратегии расширения рынка образовательных услуг

Задачи:	Мероприятия по реализации задач	Показатели	Значения показателей					Ответственный исполнитель	Требуемые ресурсы, тыс.руб.
			2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.		
1.1. Повышение эффективности приемной кампании		Общая численность студентов, чел.	3 900	4 000	4 150	4 300	4 434		
		Средний балл ЕГЭ студентов	63	64	65	66	67		
	1.1.1. Проведение выездных мероприятий факультетов на базе школ	Число мероприятий в год, ед.	3	3	6	6	8	Деканы факультетов	13
	1.1.2. Проведение профориентационных проектов	Число мероприятий в год, ед.	5	7	8	9	10	Заведующие кафедрами	19,5
	1.1.3. Проведение дней открытых дверей	Число участников мероприятий, чел.	150	170	200	230	250	Деканы факультетов	50
	1.1.4. Проведение рекламных кампаний в сети Интернет в период приемной кампании	Количество представителей целевой аудитории, имевших контакт с рекламой, чел.	1 000	1 500	2 000	2 500	3 000	Заместитель директора	1 500
	1.1.5. Повышение активности в социальных сетях (Facebook, Instagram, ВКонтакте)	Общее количество подписчиков, чел.	4 700	5 000	5 500	7 500	10 000	Начальник отдела внешних коммуникаций	800
1.2. Привлечение талантливой молодежи на образовательные программы бакалавриата и специалитета		Удельный вес численности победителей и призеров олимпиад в общей численности студентов	0,5	1	1,5	2	2,5		
	1.2.1. Проведение филиальной олимпиады школьников	Число участников, чел.	15	20	25	30	35	Заведующие кафедрами, деканы факультетов	100
	1.2.2. Повышение осведомленности о наличии специальных условий обучения для победителей и призеров олимпиад	Число мероприятий, проведенных с целью повышения осведомленности	2	3	6	7	8	Заведующие кафедрами	0



Дорожная карта реализации стратегии расширения рынка образовательных услуг

Задачи:	Мероприятия по реализации задач	Показатели	Значения показателей					Ответственный исполнитель	Требуемые ресурсы, тыс.руб.
			2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.		
2.1. Формирование портфеля конкурентоспособных образовательных программ	2.1.1. Формирование портфеля образовательных программ, соответствующих текущим потребностям рынка	Количество образовательных программ, объявленных к набору	13	14	15	16	17	Руководители образовательных программ	300
2.2. Внедрение современных образовательных технологий	2.2.1. Расширения практики внедрения технологий проектного обучения	Число проектов, выполненных обучающимися по заказам сторонних организаций, ед.	1	2	3	4	5	Заведующие кафедрами	0
	2.2.2. Разработка и внедрение в образовательных процесс компьютерных симуляций / деловых игр	Количество дисциплин, для которых разработаны компьютерные симуляции/деловые игры	2	4	6	8	10	Заведующие кафедрами	1800
3.1. Содействие трудоустройству выпускников	3.1.1. Получение обратной связи от выпускников Филиала о трудоустройстве	Показатель Министерства образования и науки РФ по трудоустройству студентов	0,85	0,86	0,87	0,88	0,89	Деканы факультетов	0
	3.1.2. Заключение соглашений о сотрудничестве с потенциальными работодателями/базами практик	Число соглашений о сотрудничестве, ед.	150	160	170	180	190	Заместитель директора	0
ИТОГО:									4 582,5



Методологическая база

Анализ матрицы БКГ

Обновление текущего содержания образовательных программ

Анализ СТЕП и КО-факторов

Положительное влияние внешних факторов на развитие Филиала.
Изменения необходимы.

Анализ 5 сил Портера

Формирование четкой маркетинговой стратегии

SWOT-анализ

Стратегическое направление – развитие дистанционного образования

Выводы и предложения



Методологическая база

Выводы и предложения

Анализ матрицы
Ансоффа

Увеличение количества аккредитуемых образовательных программ

Анализ модели
диагностики Надлера
и Ташмена

Увеличение количества обучающихся

Ориентация на талантливых и мотивированных абитуриентов

Использование современных образовательных технологий

Повышение активности в социальных сетях

Анализ
мониторинговых
показателей

Повышение среднего балла ЕГЭ

Управление качеством образовательных программ

Интенсивный путь развития Филиала



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!