



Тема: «Стратегия развития АНО лицей «Ганзейская ладья» до 2027 года

Смирнов Дмитрий Сергеевич, заместитель директора по развитию



Ключевые экономические показатели развития АНО лицей «Ганзейская ладья»

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от реализации услуг	19,2 млн. руб.	25,3 млн. руб.	35,3 млн. руб.
Численность персонала, чел.	39	42	53
Контингент обучающихся, чел.	170	250	320
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	401 тыс. руб.	605 тыс. руб.	964 тыс. руб.

SWOT-анализ

	Возможности (O)	Угрозы (T)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Льготы НКО 2. Государственная субсидия 3. Низкие зарплаты специалистов в сфере государственного образования 4. Увеличение требований к уровню и качеству образования, неудовлетворенность родителей качеством услуг в государственной школе 5. Возможность оплачивать образовательные услуги материнским капиталом, сертификатом ПФДО 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение деловой активности в регионе (уменьшение количества потенциальных клиентов) 2. Высокая инфляция 3. Снижение доходов населения 4. Ужесточение требований законодательства к образовательным организациям (лицензирование, решения, требования безопасности и пр.)
<p style="text-align: center;">Сильные стороны (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Узнаваемость бренда 2. Качество предоставления услуг 3. Высококвалифицированный персонал 4. Гибкая ценовая политика 5. Малокомплектные классы 	<p style="text-align: center;">SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Привлечение кадров из государственной системы образования, за счет создания более привлекательных условий работы 2. При сохранении льгот для НКО и госсубсидии, возможность направления «собственных» средств на улучшение качества предоставляемых услуг 3. За счет высокого качества предоставляемых услуг, возможность привлечения новых клиентов, имеющих негативный опыт обучения в государственной школе 4. Увеличение количества клиентов, оплачивающих услуги «государственными» деньгами 	<p style="text-align: center;">ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. За счет узнаваемости бренда и гибкой ценовой политики возможность привлечения клиентов в условиях снижения деловой активности и падения доходов 2. За счет узнаваемости бренда и высокого качества услуг сохранение конкурентноспособности
<p style="text-align: center;">Слабые стороны (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие стратегического видения развития организации 2. Старение кадров 3. Инфраструктурное голодание 4. Содержание предоставляемых услуг не всегда соответствует требованиям времени 	<p style="text-align: center;">WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. За счет существующих льгот для НКО, возможность получения необходимой инфраструктуры 2. Привлечение кадров за счет создание более выгодных условий работы 3. Увеличение требований к качеству образования, как объективная реальность, будет способствовать росту качества предоставляемых услуг 	<p style="text-align: center;">WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка стратегического плана развития организации 2. Разработка маркетинговой стратегии, с учетом анализа конкурентной среды 3. Разработка системы стимулирования сотрудников

Видение: Лицей «Ганзейская ладья» – ведущая негосударственная общеобразовательная организация города Калининграда по качеству образования, с развитой инфраструктурой и устойчивым спросом на предоставляемые услуги.

Миссия: С 1992 года мы создаем условия, позволяющие каждому лицеисту получить качественное образование, раскрыть свой интеллектуальный и творческий потенциал

Ценности: знания и компетенции; самовыражение и успех каждого; доверие и сотрудничество; открытость и безопасность; самостоятельность и ответственность; гражданственность и патриотизм; достоинство и уважение.

Варианты развития организации (матрица И. Ансоффа)

		Рынки	
		Существующие	Новые
товары	Существующие	<p>Глубокое проникновение на рынок 1</p> <p>Активная реклама услуг, с целью информирования потенциальных потребителей</p>	<p>Развитие рынка 2</p> <p>Открытие филиала начальной школы в г. Гурьевске</p>
	Новые	<p>Развитие продукта 3</p> <p>Продвижение новых услуг на уже освоенные рынки</p>	<p>Диверсификация 4</p> <p>Открытие детского сада в г. Калининграде</p>

Корпоративные цели и показатели

№ п/п	Цель	Показатель	Единица измерения	2024	2025	2026	2027
1	Ведущая негосударственная ОО г. Калининграда по качеству образования	Доля выпускников 9- х классов, получивших отметку «отлично» на ГИА	%	30	50	60	70
		Доля выпускников 11-х классов, получивших 90 и более баллов на ГИА	%	30	40	50	60
		Доля выпускников, поступивших в ведущие вузы на бюджетное отделение	%	40	50	60	70
		Доля выпускников, ставших призерами и победителями региональных/ всероссийских олимпиад, конкурсов	%	40	50	60	70
2	Увеличение чистой прибыли организации	Чистая прибыль организации	млн. руб.	15,911	24,163	36,206	49,431

Финансовые цели и показатели

№ п/п	Цель	Показатель	Единица измерения	56,647	69,647	86,647	103,647
1	Увеличение доходов	Выручка общая	млн. руб.	56,647	69,647	86,647	103,647
2	Увеличение чистой прибыли	Чистая прибыль организации	млн. руб.	15,911	24,163	36,206	49,431
3	Увеличение добровольных имущественных взносов и пожертвований	Добровольные имущественные взносы и пожертвования	тыс. руб.	400	700	900	1 000

Производственные (операционные) цели и показатели

№ п/п	Цель	Показатель	Единица измерения	2024	2025	2026	2027
1	Увеличение количества предоставляемых услуг	Рост количества предоставляемых услуг (ежегодно, к уровню предыдущего года)	%	10	10	10	10
2	Улучшение качества предлагаемых услуг	Снижение количества жалоб на качество предоставляемых услуг	%	10	7	5	3
3	Улучшение использования производственных мощностей	Простой помещений и оборудования	%	20	15	10	5
4	Создание новых видов услуг	Количество созданных и запущенных в реализацию новых видов услуг	ед.	2	4	6	8

Маркетинговые цели и показатели

№ п/п	Цель	Показатель	Единица измерения	2024	2025	2026	2027
1	Увеличение узнаваемости бренда	Рост узнаваемости бренда (ежегодно, к уровню предыдущего года)	%	10	10	10	10
2	Увеличение доли рынка	Доля рынка негосударственного образования г. Калининграда (начальное общее образование)	%	15	16	17	18
		Доля рынка негосударственного образования г. Калининграда (основное общее образование)	%	10	11	12	13
		Доля рынка негосударственного образования г. Калининграда (среднее общее образование)	%	18	19	20	21
3	Привлечение новых потребителей услуг	Доля уникальных потребителей услуг лица (ежегодно, к уровню предыдущего года)	%	10	10	10	10

Цели и показатели в управлении персоналом

№ п/п	Цель	Показатель	Единица измерения	2024	2025	2026	2027
1	Увеличение доли сотрудников, применяющих в учебном процессе современные педагогические технологии	Доля сотрудников, применяющих в учебном процессе современные педагогические технологии (ежегодно, к уровню предыдущего года)	%	40	50	70	90
2	Повышение эффективности труда	Производительность труда	Тыс. руб./чел.	10	15	20	25
3	Снижение текучести кадров	Снижение текучести кадров по отношению к показателю предыдущего периода	%	5	7	8	10

Финансовый план: доходы и расходы на период 2024-2027 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024	2025	2026	2027
Доходы						
1	Выручка от основной деятельности	млн. руб.	40	45	55	65
2	Выручка от дополнительного образования	млн. руб.	2,647	4,647	6,647	8,647
3	Поступления из госбюджета	млн. руб.	14	20	25	30
4	Итого доходы	млн. руб.	56,647	69,647	86,647	103,647
Расходы и финансовые результаты						
4	Аренда помещения и закупка оборудования	млн. руб.	12	12,300	12,600	12,800
5	Коммунальные платежи	млн. руб.	1,200	1,400	1,600	1,700
6	Дератизация и дезинсекция	млн. руб.	0,05	0,06	0,07	0,08
7	Телефон	млн. руб.	0,1	0,12	0,13	0,14
8	Интернет	млн. руб.	0,12	0,13	0,14	0,15
9	Физическая охрана	млн. руб.	1,245	1,345	1,445	1,545
10	Обслуживание пожарной сигнализации	млн. руб.	0,05	0,06	0,07	0,08
11	Хозяйственные расходы	млн. руб.	1,234	1,500	1,700	1,900
12	Фонд оплаты труда со страховыми взносами	млн. руб.	23,540	26,750	29,960	32,100
13	Итого расходы	млн. руб.	39,539	43,665	47,715	50,495
14	Прибыль после налогообложения	млн. руб.	15,911	24,163	36,206	49,431