

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «МВИ»

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО

на коллективном собрании

протокол № 02/24
от «10» января 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Учредитель ЧОУ ДПО «МВИ»

[подпись] В.И. Макаров
«10» января 2024 г.

УТВЕРЖДЕНО

Генеральный директор

ЧОУ ДПО «МВИ»
[подпись] П.Б. Скоропляс
«10» января 2024 г.



**ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ
ЧОУ ДПО «МВИ»
на период с 2024 года по 2029 год**

г. Ишимбай
2024 год

Паспорт Программы развития на 2024 - 2029 годы

Наименование программы	Программа развития ЧОУ ДПО «МВИ» на период с 2024 года по 2029 год
Основополагающие документы для принятия решения о разработке программы	Закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012; Федеральный закон от 10.12.1995 N 196-ФЗ "О безопасности дорожного движения"; Устав ЧОУ ДПО «МВИ»
Цель программы	Создание среды для формирования компетентного, сознательного и безопасного участия в дорожном движении, улучшение качества подготовки водителей через модернизацию системы дополнительного профессионального образования
Задачи программы	Повышение качества образования. Совершенствование содержания и структуры образования, форм обучения, технологий и методов обучения. Создание условий для профессионального совершенствования преподавательского состава. Эффективное использование имеющихся и привлекаемых ресурсов.
Сроки и этапы реализации программы	2024 – 2029 годы Первый этап - Подготовительный Анализ образовательных инициатив. Подготовка нормативных локальных актов. Ревизия материально-технической базы. Разработка программы развития учреждения. Второй этап - Основной Реализация программы развития. Мониторинг программы развития. Внесение необходимых изменений. Третий этап - Завершающий Анализ достигнутых результатов и определение направлений дальнейшего развития
Ожидаемые результаты	Повышение качества обучения Совершенствование материально-технической базы Совершенствование учебного процесса Повышение профессиональной компетентности преподавателей. Расширение видов реализуемых программ подготовки водителей Увеличение количества обучающихся. Совершенствование службы оценки качества образования
Исполнители программы	Педагогический коллектив Обучающиеся Выпускники ЧОУ ДПО «МВИ»
Источники финансирования	Средства от оказания платных образовательных услуг, привлеченные средства
Система организации контроля исполнения программы	Текущий мониторинг процесса и результатов реализации программных мероприятий осуществляется Учредителем ЧОУ ДПО «МВИ»
Руководитель программы	Генеральный директор ЧОУ ДПО «МВИ»

Информационная справка

Полное наименование	Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования
Сокращенное наименование	ЧОУ ДПО «МВИ»
Дата присвоения ОГРН	21 апреля 2008 года
ОГРН	1080200001331
ИНН/КПП	0261016580
Учредитель	Макаров Владимир Иванович
Высший орган управления	Учредитель
Исполнительный орган управления	Генеральный директор Скоропляс Павел Борисович
Адрес места нахождения юридического лица	453200, Республика Башкортостан, г. Ишимбай, пр. Ленина, д. 22.
Места осуществления образовательной деятельности	453200, Республика Башкортостан, г. Ишимбай, пр. Ленина, д. 22.
Телефоны, электронная почта, адрес сайта в сети Интернет	8 (34974) 2-54-70, 8-917-77-05-969 mvi-rb@mvi-rb.ru, сайт: www.mvi-rb.ru
Лицензия на право осуществления образовательной деятельности	№ Л035-01198-02/00172054 от 03 марта 2017, выдана Управлением по контролю и надзору в сфере образования Республике Башкортостан
Реализуемые образовательные программы	Профессиональная подготовка водителей транспортных средств категории «В»
Другие разрешительные документы	Заключение ОГИБДД ОМВД России по Ишимбайскому району о соответствии установленным требованиями учебно-материальной базы организации, осуществляющей образовательную деятельность и реализующей основные программы обучения водителей транспортных средств категории «В».

Введение

Для любой компании, работающей в рыночных условиях, проблема выживания и обеспечения непрерывного развития является наиболее актуальной. В зависимости от текущих обстоятельств и внешних факторов каждая организация решает эту проблему по-разному, однако основной всегда остаётся кропотливая и трудоёмкая работа по созданию и реализации конкурентных преимуществ, включая разработку и реализацию стратегии развития компании.

В современном обществе человеческие потребности принимают форму конкретных запросов, удовлетворение которых обеспечивается товарами и услугами, предлагаемыми компанией, а также полезными свойствами этих продуктов – их способностью удовлетворять потребности потребителей.

Стратегическое управление представляет собой деятельность, направленную на достижение целей и задач организации, определённых на основе анализа изменений внешней среды и внутренних возможностей компании путём координации и распределения ресурсов.

Стратегическое планирование – это совокупность действий и решений руководства, ведущих к разработке подробных, комплексных планов, направленных на достижение стратегических целей. В условиях быстро меняющейся среды компания вынуждена собирать и анализировать большой объём данных о состоянии отрасли, рынка, конкурентов и других факторов, поэтому стратегическое планирование становится важным инструментом для прогнозирования будущих вызовов и возможностей.

Цель работы заключается в изучении вопросов стратегического планирования, разработки и формирования стратегии устойчивого развития ЧОУ ДПО «МВИ»

На основании актуальности темы были сформулированы следующие задачи:

1. рассмотреть сущность стратегического планирования, его содержание и структуру, типы стратегий и подходы к их формированию, а также охарактеризовать различные виды стратегий
2. проанализировать деятельность ЧОУ ДПО «МВИ», изучить внешнюю и внутреннюю среду автошколы
3. выявить перспективы развития и существующие проблемы ЧОУ ДПО «МВИ»
4. разработать проект стратегии устойчивого развития ЧОУ ДПО «МВИ».

Объектом исследования является стратегия устойчивого развития организации.

Первая глава работы освещает теоретические аспекты выбора стратегии программы развития

Во второй главе представлен анализ деятельности ЧОУ ДПО «МВИ».

Третья глава посвящена определению основных направлений и рекомендаций для разработки стратегии развития ЧОУ ДПО «МВИ», а также выполнению анализа перспективных направлений развития и выявлению существующих проблем автошколы.

4. Теоретические аспекты выбора стратегии развития организации

4.1 Сущность, содержание и структура стратегического планирования и управления.

Термин «стратегия» вошёл в управленческий лексикон в 1950-х годах, когда необходимость реагирования на внезапные изменения во внешней среде стала особенно важной. Изначально этот термин имел расплывчатое определение. Словари того времени, ориентируясь на военное употребление термина, трактовали стратегию как «науку и искусство развёртывания войск для боя». Однако процесс стратегического планирования включает в себя множество видов управленческой деятельности.

Существует четыре различные группы правил и процедур, которые определяют функционирование организации:

Правила оценки. Эти правила используются для оценки текущей и будущей деятельности организации. Они включают качественные критерии и количественные показатели.

Продуктивно-рыночная стратегия. Это набор правил, регулирующих взаимодействие организации с внешней средой. Она определяет, какую продукцию, технологии или услуги разрабатывать, где и кому продавать, а также как добиться преимущества перед конкурентами.

Организационная концепция. Это внутренние правила и процедуры, устанавливающие взаимоотношения и процессы внутри организации.

Основные оперативные приемы: Эти правила регулируют повседневную деятельность организации.

4.2 Особенности стратегического планирования.

Стратегический процесс не приводит к немедленному действию, а устанавливает общие направления, способствующие росту и укреплению позиции организации.

Разработанная стратегия используется для создания стратегических проектов методом поиска. Ее роль заключается в концентрации внимания на ключевых областях и возможностях, а также в исключении всех остальных вариантов как несоответствующих стратегий.

Потребность в стратегии исчезает, когда реальная ситуация выводит организацию на нужные результаты. При формировании стратегии используется обобщенная, неполная и неточная информация, так как заранее невозможно предусмотреть все возможные варианты.

По мере открытия новых возможностей в процессе поиска появляются более точные данные, которые могут поставить под сомнение первоначальный выбор стратегии. Обратная связь необходима для успешного использования стратегии.

Хотя стратегии и ориентиры могут казаться схожими, они различны: ориентир — это цель, которую организация стремится достичь, тогда как стратегия — это средство её достижения.

Стратегии и ориентиры могут меняться местами в разное время и на разных уровнях организации. Например, такие параметры, как доля рынка, могут выступать в качестве ориентиров в одном случае и стратегий — в другом.

Стратегическое управление — это деятельность, направленная на достижение целей и задач организации, основанная на предвидении изменений в окружающей среде и использовании организационных возможностей посредством координации и распределения ресурсов.

Окружающая среда, значительную часть которой составляет рынок, подвержена постоянным изменениям, создавая для предприятия как возможности, так и угрозы. Факторы внешней и внутренней среды тесно взаимосвязаны. Взаимосвязанность факторов внешней среды означает степень влияния изменений одного фактора на другие. Анализ среды традиционно рассматривается как начальный этап стратегического управления, поскольку он закладывает основу для определения миссии и целей фирмы, а также для разработки стратегии, которая позволит ей реализовать свою миссию и достичь поставленных целей. Важнейшая функция управления заключается в поддержании баланса во взаимодействии организации с внешней средой. Изменение одной внутренней переменной может повлиять на другие, аналогично изменению одного фактора окружения, которое может повлечь за собой изменения других.

Стратегический анализ — это стадия предплановых исследований, на которой проводится системный анализ факторов внешней деловой среды и ресурсного потенциала предприятия, чтобы определить текущее состояние дел на предприятии и выявить условия для его дальнейшего успешного функционирования в рыночной экономике.

Любая организация участвует в трех процессах: получение ресурсов из внешней среды, преобразование ресурсов в продукт и передача продукта обратно во внешнюю среду.

Стратегия планирования управления ЧОУ ДПО «МВИ» направлена на обеспечение баланса между входящими ресурсами и результатами деятельности. Соблюдение этого баланса является залогом роста компании и определяет направление движения организации, её целевые установки, выраженные через миссию и цели.

Миссия организации представлена в виде набора утверждений, которые формируют своего рода кодекс организации и задают её экономическую, социальную и управленческую философию. Миссия охватывает экономические критерии прибыльности, производственные стандарты, качество продукции, стиль взаимодействия внутри коллектива, принципы подбора и расстановки кадров, а также формирует имидж организации.

Существует множество классификаций стратегий, но одна из самых распространенных и проверенных временем — это классификация стратегий развития бизнеса, основанная на четырех подходах к росту фирмы. Эта классификация связана с изменениями в одном или нескольких из следующих пяти элементов: продукт, рынок, положение фирмы внутри отрасли, технология. Каждый элемент может находиться в одном из двух состояний: действующее или новое.

Стратегии концентрированного роста направлены на изменение услуг или рынка. Фирма старается улучшить существующий продукт или создать новый, оставаясь в той же отрасли. Одновременно она ищет способы улучшить своё положение на текущем рынке или перейти на новый рынок.

Интегрированные стратегии подразумевают расширение фирмы за счёт добавления новых структур, приобретение собственности или внутреннее развитие.

Стратегии диверсифицированного роста подразумевает расширение деятельности в направлениях, не связанных напрямую с основным бизнесом. Диверсификация оправдана, если возможности для интеграции ограничены или отсутствуют, позиции конкурентов слишком сильны, или базовый рынок находится в стадии спада.

Стратегии сокращения применяются, когда фирме требуется перегруппировка сил после продолжительного роста или улучшение эффективности, особенно в периоды экономических спадов, структурных перестроек и подобных изменений.

В условиях возрастающей динамики и неопределённости внешней бизнес-среды, первым шагом в формировании и выборе стратегии развития должно стать определение миссии и целей организации. Структура стратегического планирования включает девять взаимосвязанных управленческих процессов: анализ среды, определение миссии и целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль исполнения, которые последовательно вытекают друг из друга и требуют поддержания устойчивой обратной связи.

5. Аналитический модуль

5.1. Основные сведения

ЧОУ ДПО «МВИ» является Частным образовательным учреждением дополнительного профессионального образования для граждан на базе основного общего образования. Основным видом уставной деятельности организации является профессиональная подготовка водителей транспортных средств категории «В»

Образовательная программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации", от 29.12.2012 N 273-ФЗ, Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 ноября 2021 г. N 808 «Об утверждении примерных программ профессионального обучения водителей транспортных средств соответствующих категорий и подкатегорий» Федерального закона № 196 «О безопасности дорожного движения» и Устава ЧОУ ДПО «МВИ»

Для осуществления образовательной деятельности ЧОУ ДПО «МВИ» располагает необходимым учебным помещением для проведения теоретических занятий и оборудованной закрытой площадкой для практического вождения.

В учебном классе имеются мультимедийный центр, тренажер, учебные компьютеры, наглядные пособия в соответствии с программой обучения, стенды, показывающие принцип работы различных систем автомобиля, плакаты, как по специальной подготовке, так и по оказанию первой помощи.

Слушателями Автошколы являются лица старше 16 лет. Обучение проводится в очной дневной и вечерней форме. Занятия по теории проводятся в вечерних группах. Практическое обучение осуществляется в дневное и вечернее время.

Педагогические работники, реализующие программу профессионального обучения водителей транспортных средств, в том числе мастера производственного обучения, удовлетворяют квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках по соответствующим должностям. Все преподаватели имеют соответствующее образование.

Услуги по обучению, предоставляемые ЧОУ ДПО «МВИ», являются платными.

По окончании обучения слушателям выдается свидетельство установленного образца и осуществляется организованную сдачу экзаменов в ГИБДД.

5.2. Оценка и анализ внешней среды

Оценка и анализ внешней среды в работе автошколы предполагают изучение состояния и перспектив развития важных для организации факторов окружающей среды прямого и косвенного воздействия. Это позволяет предвидеть потенциальные угрозы и открывающиеся возможности.

Среди факторов внешней среды, которые влияют на работу ЧОУ ДПО «МВИ» основными являются:

- Политико-правовые. Деятельность ЧОУ ДПО «МВИ» непосредственно зависит от нормативных документов местных органов, властей региона и федерального правительства, и при внесении изменений в законодательство повышаются затраты на переподготовку сотрудников и корректировку учебных материалов.

- Экономические факторы. К ним относятся рост цен на содержание автопарка и энергоресурсы, снижение покупательской способности населения и высокая конкуренция со стороны других автошкол.

- Социально-культурные факторы. Спрос на услуги автошколы в значительной степени зависит от демографических условий. Кроме того, современное общество меняется, а вместе с ним изменяются нравы, женщины не хотят отставать от мужчин и конкурируют с ними почти во всех сферах деятельности. Женщин, стремящихся получить водительские права, становится все больше и больше. Для автошколы такой факт играет положительную роль, так как растет число клиентов.

- Научно-технологические факторы. Использование компьютеров, игровых программ, фотографий и видео помогает вовлечь обучающихся в процесс учёбы. А возможность внедрения образовательных комплексов на основе имитационного моделирования дорожно-транспортных ситуаций позволяют продуктивнее подготовиться к освоению навыков вождения в реальных условиях.

5.3. Оценка и анализ внутренней среды

Внутренняя среда автошколы характеризуется следующими сильными сторонами:

1. Автошкола располагает долгосрочно арендованным помещением и оборудованным автодромом.
2. Автошкола обладает хорошей репутацией.
3. По желанию клиента предлагаются дополнительные часы вождения за отдельную плату.
4. Структура автошколы построена на основе специализированного разделения труда, где каждая задача выполняется специалистом, наиболее подходящим для этой роли с точки зрения общей организации процесса.
5. Преподаватели имеют значительный опыт работы.
6. Отсутствует текучесть кадров – весь коллектив работает в школе длительное время.

Однако отмечается и наличие слабых сторон:

1. Недостаточная эффективность рекламной политики
2. Недостаточная цифровизация процесса обучения.
3. Необходимость обновления материально-технической базы.

Исходя из этого можно сделать следующие выводы:

Разработка стратегии должна ориентироваться на использование сильных сторон организации для того, чтобы получить отдачу от возможностей, которые появляются во внешней среде. Стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счет появляющихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости.

Возможности ЧОУ ДПО «МВИ»:

1. Открытие автокурсов экстремального вождения;
2. Приобретение мультимедиа продуктов для более качественного обучения;
3. Приобретение новых учебных автомобилей взамен старых.

Также необходимо продумать возможности предоставления клиентам дополнительных услуг, таких как:

1. Организованное прохождение медкомиссии;
2. Дополнительные занятия по правилам дорожного движения или обучению вождению;
3. Предоставление различных скидок для определённых сегментов потребителей (например, пенсионерам, студентам и инвалидам).

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или, наоборот, удачно предотвращенная угроза может открыть перед организацией дополнительные возможности, если конкуренты не смогут устранить эту же угрозу.

Подводя итог следует отметить, целью ЧОУ ДПО «МВИ» является выбор стратегической альтернативы, которая максимально повысит долгосрочную эффективность и устойчивое развитие автошколы.

5.4. Анализ портфеля инвестиций

При анализе портфеля инвестиций проводится сравнение доли фирмы или ее изделий на рынке с темпами роста всей хозяйственной деятельности.

Утверждается, что услуги, которыми располагает автошкола, имеют различную долю рынка. К тому же лидеры рынка обладают значительными денежными поступлениями благодаря экономии за счет больших масштабов производства. А услуги, реализация которых идет быстрыми темпами, потребляет больше денежных средств по сравнению с услугами, находящимися на этапе зрелости, где темпы продаж небольшие.

Портфель ЧОУ ДПО «МВИ» включает следующие бизнес-единицы:

- Услуга полного курса обучения по теории и вождению;
- Услуга по обучению дополнительному вождению;

- Услуга по обучению только теоретическому курсу.

Услуга по курсу полного обучения занимает большую долю рынка и имеет высокий темп роста. Дает значительную прибыль в силу высокой конкурентоспособности, но требует больших объемов финансовых средств для продвижения услуги на рынке. По мере того, как развитие отрасли замедляется, «звезды» превращаются в «денежную корову». Долю на рынке можно поддерживать и повышать через снижение цены, рекламу, модификацию услуги, использовать интенсивный метод его распределения. Основная цель стратегии: поддержать отличительные преимущества в условиях растущей конкуренции.

Услуга по обучению дополнительному вождению занимает положение в относительно малой отрасли. Сбыт на данную услугу нестабилен, но она и не требует значительных затрат. Дает больше денежных средств, чем требуется для их поддержания. Эти денежные средства идут на развитие услуг по обучению. Основная стратегическая цель: напоминающая реклама, периодические ценовые скидки, то есть стимулирование сбыта услуги.

Услуга по обучению только теоретическому курсу относится к категории услуг, которые занимают маленькую долю на рынке в развивающейся отрасли. Отличительные преимущества (конкурентоспособность) сильная среди всех автошкол. Необходимо все внимание направить на повышение конкурентоспособности услуги, так как она имеет шанс на успех. Однако без должных вложений в развитие конкурентоспособности этой услуги она может эволюционировать.

Основная цель стратегии: продолжить финансовые затраты на продвижение услуги на рынке, активизировать поиск новых каналов сбыта, улучшить качественные характеристики, снизить цену, или уход с рынка. В условиях жесткой конкуренции повышение качества услуги является значительным резервом усиления конкурентной позиции организации.

Преимущество ЧОУ ДПО «МВИ» состоит прежде всего в том, что занимает значительную долю рынка, имеет достаточное количество оборотных средств для удовлетворения потребности покупателя на должном уровне, а также для выхода на новые сегменты рынка и привлечения потенциальных покупателей.

Формирование стратегии развития представляет из себя комплексную схему стратегического управления изменениями, направленными на решение ключевых вопросов. Основной упор в улучшении позиций автошколы должен быть сделан на систему и технологию управления, по результатам которых обеспечивается повышение эффективности использования собственных ресурсов, включая активизацию и развитие имеющегося потенциала.

Итак, рынок по предоставлению услуг обучения вождению категории «В» в г. Ишимбай переполнен, основная масса людей все же идут обучаться на категорию «В». При этом положение автошколы не настолько плохо, чтобы прибегнуть к ликвидации. Высокий уровень конкуренции не позволяет продолжить стратегию концентрации в базовую отрасль. Учитывая перечисленные сильные и слабые стороны ЧОУ ДПО «МВИ», а также внешние факторы, влияющие на ее деятельность, наиболее приемлемой стратегической альтернативой для автошколы будет стратегия роста, посредством выполнения следующих задач:

- Разработка новых учебных программ.
- Привлечение квалифицированных преподавателей и инструкторов.
- Модернизация автопарка и учебного оборудования.
- Проведение маркетинговых кампаний для привлечения новых клиентов.

6. Реализация стратегического плана

Стратегическое планирование обретает смысл лишь тогда, когда оно воплощается в жизнь. Для успешной реализации стратегий важно разработать краткосрочные и долгосрочные программы, установить политику, тактические подходы и финансовые рамки.

Стратегические планы должны содержать всю необходимую информацию для принятия управленческих решений, связанных с более подробным планированием деятельности, определением её содержания и организационной структуры.

Основной поддержкой стратегии является тактика. И если общая стратегия разрабатывается высшим руководством, тактика зачастую формируется на среднем уровне управления.

Тактические меры рассчитаны на более короткие сроки, поэтому результаты их применения становятся заметны быстрее. В связи с этим, стратегический план делится на этапы по годам.

Учитывая постоянные изменения экономической ситуации, используется гибкое (адаптивное) планирование, предполагающее ежегодную корректировку планов.

6.1. Мероприятия по достижению целей

Развитие учебной инфраструктуры

Установка мультимедийного оборудования в учебные классы.
Ремонт и модернизация существующих площадей и помещений.
Приобретение нового автомобиля с автоматической коробкой передач

Финансирование: Внешние инвестиции и собственные средства.
Срок реализации: 2024–2027 гг.

Разработка новых учебных программ

Введение курсов по экстремальному вождению.
Организация курсов повышения квалификации для инструкторов.
Внедрение интерактивных методов обучения.

Финансирование: Собственные средства и гранты.
Срок реализации: 2024–2027 гг.

Привлечение квалифицированного персонала

Проведение конкурсов среди выпускников профильных вузов.
Участие в ярмарках вакансий.
Улучшение условий труда.

Финансирование: Собственные средства.

Срок реализации: Постоянный процесс.

Создание онлайн-платформы для дистанционного обучения

Разработка сайта с возможностью регистрации и оплаты курсов.
Запись видеоуроков и создание тестов.
Интеграция системы управления обучением (LMS).

Финансирование: Внешние инвестиции и собственные средства.
Срок реализации: 2025–2029 гг.

Проведение маркетинговых кампаний

Реклама в социальных сетях и поисковых системах.
Участие в выставках и конференциях.

Финансирование: Собственные средства.
Срок реализации: Ежегодно.

Стратегические мероприятия, основанные на миссии организации, формируют фундамент разработки программы развития. При постановке руководитель должен предвидеть будущее положение компании на несколько лет вперед. Четко сформулированная и грамотно донесенная до сотрудников миссия ЧОУ ДПО «МВИ» играет ключевую роль в успехе предприятия.

«Обучение уверенных и ответственных водителей для создания безопасной и комфортной среды на дорогах города Ишимбай и региона через предоставление качественного дополнительного образования по обучению категории «В», гарантирующего высокий уровень подготовки для получения

водительских прав и работы по найму при условии профессионального и ответственного подхода сотрудников».

Стратегические мероприятия автошколы ориентированы на:

- Улучшение качества подготовки учащихся посредством внедрения современных высокотехнологичных методов обучения
- Обеспечение высокого процента сдачи экзаменов до 90 %
- Повышение уровня удовлетворенности клиентов до 90 %
- Увеличение доли рынка до 20% к 2027 году

6.2. Оценка стратегического планирования

Для оценки процесса стратегического планирования необходимо рассмотреть следующие ключевые аспекты:

- Внутренняя совместимость стратегии с возможностями автошколы

Стратегия, разработанная для автошколы, полностью соответствует возможностям организации. Автошкола обладает достаточной автономностью в использовании собственных средств, что позволяет внедрять инновации, проводить эффективные рекламные кампании и приобретать дополнительное оборудование. Всё это способствует реализации стратегии горизонтальной диверсификации, открывающей доступ к новым потребителям и рынкам.

- Учет внешних опасностей и возможностей

При разработке стратегии были учтены внешние угрозы и возможности. Решение о проведении стратегии горизонтальной диверсификации основывалось на анализе конкурентов, показавшем, что такая стратегия повысит спрос на услуги и усилит конкурентоспособность автошколы.

- Оптимальность стратегии для применения ресурсов автошколы

Выбранная стратегия является наилучшей с точки зрения распределения ресурсов организации. При её разработке учитываются сильные и слабые стороны автошколы, а также текущее состояние внешней среды. Хотя могли бы применяться и другие стратегии или их комбинации, анализ показал, что стратегия горизонтальной диверсификации оптимальна для достижения поставленных целей.

- Эффективность предложенной стратегии

Оценка эффективности программы развития целесообразно определять по следующим критериям: количество новых студентов, уровень успешности сдачи экзаменов и отзывы клиентов.

7. Заключение

В ходе разработки программы развития ЧОУ ДПО «МВИ» на 2024 - 2029 годы основное внимание ориентировано на переход от оперативного управления к стратегическому, учитывая важность определения миссии и целей организации как начального этапа стратегического планирования.

Рассматривая содержание и структуру стратегического планирования, выделено пять основных взаимосвязанных этапов: анализ среды, постановка миссии и целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль исполнения.

Изучая деятельность ЧОУ ДПО «МВИ», анализируя внешнюю и внутреннюю среду автошколы, можно сделать вывод:

Программа развития на 2024 - 2029 годы направлена на укрепление позиций на рынке образовательных услуг и повышение качества предоставляемых услуг. Реализация предложенных мероприятий обеспечит устойчивый рост и развитие организации в долгосрочной перспективе.

Ежегодный анализ результатов позволит корректировать программу при необходимости