

УДК 304.4

Л.Д. Бычков

*студент факультета «Бизнес и менеджмент» Национального  
исследовательского университета «Высшая школа экономики»  
(г. Москва, РФ)*

### **Особенности реализации проекта в сфере образования: процесс управления**

**Аннотация.** В статье представлены материалы исследования проблемы управления проектами в сфере образования на основе учета особенностей реализации, предложены технологические и практические приёмы разработки модели проекта, анализ научных и практических данных, обосновывающих особенности процесс управления реализацией проекта в сфере образования.

**Ключевые слова:** проект, управление, сфера образования, риски, проектное управление, человеческие ресурсы, каналы коммуникаций, информационные системы управления проектом, коммерческие базы данных и др.

В современных социально-экономических условиях развития России, обусловленных рыночным характером развития, система управления ориентирована на активное развитие проектного подхода, в том числе и в сфере образования. Во всем мире исследователями и практиками проявляется потребность в комплексном и разностороннем изучении технологий управления проектами. Проекты становятся всё более и более сложными по причине активных социально-экономических трансформаций во всём мире, что вызывает необходимость учитывать влияние многочисленных факторов для достижения планируемых результатов от их реализации. Традиционно используемые методы управления проектами в образовании имеют определённые недостатки, например, нацеленность на краткосрочные результаты, формальный оперативный контроль и поверхностный анализ ситуации, низкий уровень эффективности использования ресурсов и др.

Актуальность развития технологий управления проектами в образовании обусловлена, во-первых, принятием стандартов образования в РФ, что было вызвано наличием предпосылок, характерных для развития рыночного характера экономики государства. В случае их отсутствия попытки активно внедрить управление проектами в систему образования были бы малоэффективны. К этому следует отнести изменение структуры собственности, развитие внешнеэкономических связей, реформы в образовании на государственном уровне, государственный подход к решению проблемы создания национальной системы образования и др.

Идея активного применения проектного управления в образовании и развитие научного направления «проектный менеджмент» способствовали научному подходу в развитии практики образования. Особенность и преимущество проектного подхода в образовании в том, что он ориентирует

на непрерывное отслеживание его реализации, достижение конкретного результата и профессиональное сопровождение развития в целом системы образования менеджерами, подготовленными к управлению проектами.

Проекты в образовании имеют свои технологии, особенности, структуру, требования к организации и реализации и др.

Во-первых, следует соответствовать структуре, включающей в себя такие элементы:

- **описание (характеристика)** – его название (*полное и краткое*), вид деятельности, оказываемые услуги (*выполнение домашних заданий с репетитором, репетиторство по подготовке к школе, репетиторство по подготовке к ЕГЭ, репетиторство по отдельным образовательным предметам, репетиторство по художественно-эстетическим направлениям*) и др.;

-**результат**, например, *оформление юридического статуса*: для реализации проекта «Репетитор на дом» как предпринимательской деятельности в сфере образования планируется создать одно юридическое лицо;

- **помещение**: например, площадь - 12 кв. м.; тип собственности - частная; для запуска проекта требуется осуществить ремонт и оснастить помещение;

-**характер и система управления**: оно будет представлено в единственном лице, например, владелец школы «Репетитор на дом»;

- **оборудование, например**, для открытия требуется набор оборудования рабочего места стоимостью 100 000 рублей;

-**персонал**, к примеру, для бесперебойной работы школы потребуется штат в количестве 1 человека. Должности в школе определены (менеджер, (помощник) для осуществления очередности при обеспечении круглосуточного контакта с возможными потребителями образовательных услуг). Подбор персонала не является проблемой, так как на рынке труда спрос на эти вакансии актуален, особенно среди студентов;

- **оплата труда возможных работников, к примеру**, осуществляется на сдельной оплате труда, 25 % от стоимости услуг является заработной платой; фиксированная заработная плата (оклад), например, для администратора сети или уборщика помещений (по необходимости);

- **финансы**, к примеру. Для открытия школы «Репетитор на дом» необходимы инвестиции в размере 100 000 руб. Наибольшая доля этих средств будет отведена на финансирование услуг школы до её выхода на самоокупаемость, на это планируется порядка 80 000 руб. Так же для запуска школы необходимо израсходовать 10 000 руб. на оснащение помещения. На приобретение оборудования планируется израсходовать 10% бюджета, что составляет 10 тыс. руб.

- **маркетинг**: план запуска и раскрутки проекта «Школа «Репетитор на дом» разработан и состоит из нескольких этапов;

- **классификация проекта** «Школа «Репетитор на дом» включает в себя следующие моменты:

1. Тип проекта «Школа «Репетитор на дом» – экономический;
2. Класс проекта «Школа «Репетитор на дом» – монопроект;
3. Масштаб проекта «Школа «Репетитор на дом» – малый;
4. Сложность проекта «Школа «Репетитор на дом» – средней сложности;
5. Вид проекта «Школа «Репетитор на дом» – инвестиционный.

- **факторы среды школы «Репетитор на дом»:**

*внешние*

*это*

1. *государственные стандарты*, они требуют для открытия школы «Репетитор на дом» обязательности её регистрации в органах ИФНС, получения разрешительных документов в ФГУЗ, Государственного Пожарного Надзора Российской Федерации (ГПН РФ);

2. *ситуация на рынке образовательных услуг*: конкурентная среда характеризуется многочисленными частными репетиторскими услугами, школами и центрами;

3. *готовность к риску заинтересованных сторон проекта «Школа «Репетитор на дом»*: основной заинтересованной стороной является собственник (менеджер, заказчик проекта), следовательно, он предполагает осуществление деятельности на свой страх, риск, под свою ответственность, при наличии агрессивной конкурентной среды;

4. *политический климат*: характеристика политической ситуации в стране стабильная.

Существует ряд государственных мер поддержки и содействия развитию малого бизнеса, в том числе, и в сфере образования.

- **внутренние факторы:**

1. *Особенности организационной культуры*: с целью обеспечения адаптивности проекта «Школа «Репетитор на дом» важно соответствие организационной структуры проекта с его организационной культурой, так как структура определяет тип связей в проекте, а культура - их поведенческую характеристику.

2. *Особенности инфраструктуры*.

Помещение офиса школы расположено в населенном жилом районе, имеющем развитую инфраструктуру, в зоне нового строительства жилых комплексов, в том числе, «бизнес – класса». Это важно для проекта, в условиях современных средств коммуникации (Интернет и др.) и транспортной доступности, что важно для организации встреч с нанимаемыми для оказания услуг работниками.

3. *Человеческие ресурсы*.

Для ритмичной и бесперебойной работы школы потребуется постоянный штат (1-2 человека), так как рабочий день составляет 24 часа, это требует

составления графика работы, не исключая работу в субботу и воскресенье, что объясняется спецификой оказываемых услуг.

4. *Основные правила (принципы) работы с персоналом.*

Так как коллектив школы малочисленный (1-2 чел.), управление осуществляется непосредственно менеджером школы.

5. *Каналы коммуникаций в школе.*

Обмен информацией по маркетингу услуг, по потребителям требует полноты, достоверности и оперативности, но т. к. предприятие малое, осуществляться он может в упрощенной форме и бесперебойно на основе использования современных средств коммуникации (Интернет, телефон и др.). Управление информационными потоками осуществляет менеджер школы.

6. *Коммерческие базы данных.*

Требуется наладить связи с возможными постоянными клиентами и преподавателями образовательных организаций, а так же должны быть установлены партнеры, способствующие открытию школы, например, в виде руководителя ОУ, заинтересованных в помощниках. Кроме того, целесообразно создать клиентскую базу данных, базу данных репетиторов.

7. *Информационные системы управления проектом.*

Построенное под потребности школы программное обеспечение, способствующее автоматизации проектного управления.

Важным элементом проекта является Устав проекта «Школа «Репетитор на дом», в котором сформулирована и закреплена *цель предлагаемого проекта. Применительно, к примеру, школы «Репетитор на дом» – это создание новой организации школы «Репетитор на дом» на основе реализации в соответствии с лучшими практиками в сфере образования и стандартами качества за счёт привлечения высококлассных и квалифицированных специалистов, владеющих технологиями репетиторской деятельности, а не образовательной. Реализация инвестиционного этапа предполагает: организацию получения необходимых разрешительных документов обязательного характера, поиск и вложение финансовых средств, ремонт и оснащение помещения, приобретение технического оборудования и рекламного материала, приобретение расходных материалов.*

В Уставе закреплена также *Миссия проекта «Школа «Репетитор на дом» как разработка, открытие и функционирование нового предприятия, школы «Репетитор на дом».* Основная цель проекта «Школа «Репетитор на дом» – организация нового частного малого предприятия, школы «Репетитор на дом» с вытекающими из цели задачами.

Проект в образовании требует учёта *ограничений его реализации, к примеру, проекта «Школа «Репетитор на дом»* могут быть следующие:

1. *Критичные ограничения по срокам (по времени):* запуск «Школы «Репетитор на дом» потребует 4 месяца. Контроль срока и качества

реализации этапов подготовки и запуска проекта будет осуществлять собственник бизнеса.

2. *Ограничения финансовые* (основные затраты): общая сумма затрат на год не может составлять более 100 000 тыс. руб.

3. *Организационные основные требования*: в соответствии с проектом «Школа «Репетитор на дом» важно формировать эффективную организационную структуру организации, а также функциональные связи работников и обязанности исполнителей проекта. За пределами проекта находится хозяйственная деятельность.

4. *Другие ограничения*: уровень квалификации основных трудовых ресурсов (необходимость их обучения, переобучения технологиям репетиторства и др.)

В ходе работы над проектом может быть разработана *вертикальная декомпозиция проекта, ИСР (иерархичная структура работы)*, которая представляет собой некую структурную сему всех основных видов работ.

Особое место в разработке и реализации проекта в образовании отводится системе управления проектом. *Ведущая цель проекта в образовании, применительно к нашему примеру – это создание новой образовательной организации, школы «Репетитор на дом».*

*Продукт проекта* - это оказание репетиторских услуг по выполнению домашних заданий, по подготовке к школе, по подготовке к ЕГЭ, по отдельным образовательным предметам, по художественно-эстетическим направлениям и другое.

*Основная структура продукта* в соответствии с рабочей идеей бизнес-плана полагается, что школа «Репетитор на дом» будет осуществлять свою деятельность в сфере образования в основных направлениях репетиторских услуг, которые по статистике пользуются наибольшим спросом у населения в частных и государственных образовательных учреждениях. Это услуги по подготовке к школе, по подготовке к ЕГЭ, по отдельным образовательным предметам, по художественно-эстетическим направлениям и т.п.

*Основная задача проекта, к примеру, школы «Репетитор на дом»* - это применение технологий репетиторства, что позволит снизить уровень риска низкокачественного обслуживания потребителей этих услуг на рынке в сфере образования. Обучение работников технологиям репетиторства за счёт работодателя может способствовать уменьшению доходов, а значит и расходов на заработную плату на первом этапе.

*Участники (заинтересованные стороны)* проекта «Школа «Репетитор на дом» это

- заказчик проекта «Школа «Репетитор на дом» - собственник.
- функциональный заказчик проекта «Школа «Репетитор на дом» - директор школы (менеджер проекта).

- основные исполнители проекта «Школа «Репетитор на дом» - бухгалтер, директор школы (менеджер проекта).

Могут также в качестве заинтересованных лиц проекта «Школа «Репетитор на дом» выступать контрагенты организации и сотрудники (наемные работники – преподаватели (репетиторы).

*Результаты (ожидания) участников проекта «Школа «Репетитор на дом»:*

- с точки зрения заказчика проекта «Школа «Репетитор на дом» – это реализация цели проекта в рамках регламента и с минимальными ресурсными затратами;

- с точки зрения функционального заказчика проекта «Школа «Репетитор на дом» - это достойное вознаграждение за реализацию проекта в случае его успешности;

-с точки зрения ключевых исполнителей проекта «Школа «Репетитор на дом»

- это вознаграждение за реализацию проекта, новый опыт работы по проекту в сфере образования, последующее возможное трудоустройство.

Разработка и запуск проекта «Школа «Репетитор на дом» требует необходимую документацию, что в свою очередь, вызывает наличие порядка её подготовки. (Табл. 1).

Таблица №1

### Документы для запуска проекта «Школа «Репетитор на дом».

<b>№ п/п</b>	<b>Документы (результаты)</b>	<b>Подготовка (ответственный)</b>	<b>Утверждение (ответственный)</b>	<b>Управленческое решение</b>
1.	Приказ о запуске проекта	бухгалтер, менеджер проекта	директор	подготовить и начать исполнение документа (приказ о запуске проекта).
2.	План проекта	бухгалтер, менеджер проекта	директор	подготовить и начать исполнение документа (план проекта)
3.	Устав проекта	бухгалтер, менеджер проекта	директор	подготовить и начать исполнение документа (устав проекта)
4.	Бюджет проекта	менеджер проекта	директор	подготовить, начать исполнение и соблюдение документа (бюджет проекта)
5.	Итоговый отчет по проекту	бухгалтер, менеджер проекта	директор	подготовить и проанализировать

				документ (отчёт по проекту)
--	--	--	--	-----------------------------

Реализация проекта «Школа «Репетитор на дом» предполагает изучение наличия ресурсов проекта, обеспечение ресурсами, их наличие или формирование (Табл. 2).

**Таблица №2**

**Характеристика ресурсов проекта «Школа «Репетитор на дом»**

Команда управления проектом «Школа «Репетитор на дом»	Роль	Фамилия, имя, отчество	Загрузка (%)
	Заказчик	собственник	35
	Функциональный заказчик	директор	15
Команда проекта	Ключевые исполнители	Менеджер проекта	25
		бухгалтер	15
Ресурсы (материальные, информационные и прочие)	информационные, интеллектуальные, человеческие, материальные, финансовые		

Для управления рисками проекта «Школа «Репетитор на дом» необходимо, прежде всего, определить риски управления, их охарактеризовать и описать. Следует выделить такие риски:

- *повышение себестоимости образовательной услуги;*
- *активация и демпинг прямых конкурентов в сфере образования;*
- *изменение трендов репетиторских услуг;*
- *снижение уровня спроса на репетиторские услуги.*

Кроме того, в организации деятельности школы «Репетитор на дом» имеет место *сезонность*: пик репетиторских услуг приходится на весну, так как приближается время выпускных экзаменов в образовательных учреждениях, а спад на образовательные (репетиторские) услуги – на летние месяцы по причине наступления сезона летних отпусков. Предполагается увеличение роста выручки осенью, в связи с началом нового учебного года.

Анализ рисков, связанных с открытием школы «Репетитор на дом» показывает, что с целью реализации организационного плана открытия по предполагаемому сценарию, необходимо осуществить анализ рисков и соотнести их возможность с учётом финансовых ожиданий. Для этого важно

выявить основные угрозы для реализации проекта, в связи с чем, изучить возможные отрицательные факторы детально, провести экспертную оценку ряда показателей рисков и определить их количественные показатели и возможные потери.

В свою очередь, анализ рисков проекта школы «Репетитор на дом» качественного характера необходимо осуществлять совместно с количественным анализом. Все угрозы проекта школы «Репетитор на дом» условно можно разделить на *внутренние риски и внешние*. В качестве внешних отрицательных влияний учитываются те, на возникновение которых невозможно воздействовать организационно, а внутренние риски – это, как правило, управленческие или, точнее, функциональные ошибки. Они, в общем плане, представлены в таблице № 3.

Главный риск проекта «Школа «Репетитор на дом» – это низкий уровень финансирования маркетинговых мероприятий в виду ограниченности бюджета школы. В связи с высоким уровнем конкуренции в сфере образования в районе локации, структуру репетиторской услуги, необходимо внимательно отнестись к рекламной кампании.

Построение эффективной коммуникации с потенциальными потребителями репетиторских услуг целесообразно осуществлять по известной схеме: *привлечение внимания к услуге – удивление её появлению – удержание к ней интереса – лояльность*.

Внутренние риски данного проекта также требуют поиска способов их нивелирования, которые следует рассматривать как возможные при наличии для этого определённых условий.

Таблица № 3.

**Внешние риски проекта «Школа «Репетитор на дом».**

№ п/п	Название риска	Оценка риска	Описание риска и способы реагирования
1.	<i>Повышение стоимости образовательных (репетиторских) услуг.</i>	средний	Стоимость образовательных услуг напрямую во многом определяется государственной политикой в сфере образования и от развития рынка образовательных услуг. Повышение уровня зарплаты работников системы образования, естественно повлечёт за собой удорожание репетиторской услуги, что вызовет уменьшение числа потребителей репетиторских услуг. Возникшую ситуацию можно нивелировать за счёт расширения перечня предлагаемых школой потребителям услуг.



2.	<i>Активация и демпинг основных конкурентов.</i>	высокий	С учётом того, что в районе локации уже существуют конкуренты, существует вероятность их маркетинговой активности, что, естественно, может привести к снижению или перераспределению потока клиентов. Нивелировать риск можно на основе реализации грамотной маркетинговой (ценовой) стратегий, а также уникальными предложениями, индивидуальной работой с потребителями услуг, разработок специальных программ лояльности и др.
3.	<i>Сезонное снижение уровня образовательных услуг</i>	средний	Сезонное снижение уровня образовательных (репетиторских) услуг, обусловленных началом учебного года, ЕГЭ, периодом массовых отпусков влияет на уровне активности реализации образовательных (репетиторских) услуг. В целях нивелирования сезонных пиков необходимо осуществлять адаптивную организационную политику внутри школы в сезон отпусков и гибкие внешние маркетинговые коммуникации (осуществление акций, скидок и др.).
4.	<i>Изменение трендов, появление новых образовательных (репетиторских) технологий.</i>	средний	Риск способен влиять на устаревание базовых (традиционных репетиторских) услуг, оказываемых школой. Нивелируется активной поддержкой актуальных предложений в ярмарках, встречах и др. Это же позволит работать над построением имиджа школы.

Внутренние риски совместно с внешними рисками требуют управления ими с целью снижения их уровня (Табл. 4.).

**Таблица № 4.**

**Риски (внутренние) проекта «Школа «Репетитор на дом».**

№ п/п	Разновидность риска	Оценка степени риска	Характеристика риска и способы реагирования
-------	---------------------	----------------------	---

<p><i>Нестабильность кадров и низкий уровень их компетентности в области репетиторских технологий.</i></p>	<p><i>высокий</i></p>	<p>В сфере образовательных (репетиторских) услуг, на наш взгляд, профильный персонал, в нашем случае, репетиторы, может быть ключевым фактором привлечения потребителей услуг. От уровня их профессионализма зависит удовлетворенность качеством репетиторских услуг. Этот внутренний риск значительно увеличивает отрицательные последствия внешнего риска конкурентной среды. В целях сохранения планки доходности школы необходимо осуществлять профильное обучение репетиторов и содержать штат только специалистов-репетиторов, а не педагогов.</p>
--	-----------------------	--

*Анализ (количественный) рисков проекта «Школа «Репетитор на дом» позволяет обосновать достоверность прогнозов рисков внешних и внутренних. Риски проекта «Школа «Репетитор на дом» могут иметь негативные последствия: снижение прибыли и прямые потери, вызванные неверным расчетом окупаемости (куда не включены, например, реальные маркетинговые затраты). В качестве ключевых рисков проекта «Школа «Репетитор на дом», имеющих высокую степень вероятности, можно рассматривать следующие:*

- потеря доли дохода по причине дезорганизации в маркетинговой политике и активности конкурентов;*
- смена трендов и появление новых технологий образовательных (репетиторских) услуг;*
- нестабильность кадров и их низкий уровень компетентности в области репетиторской деятельности.*

Необходимо также рассмотреть вопрос о степени влияния на прибыль таких важных элементов управления проектами в сфере образования как роль конкуренции и маркетинговой пассивности (активности) проекта «Школа «Репетитор на дом». Предварительный прейскурант цен школы «Репетитор на дом» позволяет определить среднюю стоимость репетиторской услуги в рамках медианы - 1550 рублей. Ожидаемая выручка за 2018 год составляет 10 350 000. В качестве места реализации проекта был предложен район Лефортово г. Москвы, это район с населением около 94 000 человек (2017г). Опираясь на эти данные, можно рассчитать:  $10\,350\,000/12=1\,150\,000$  руб. – среднемесячная выручка = 741чел/мес.- (количественный показатель клиентского потока). Столько раз в среднем следует оказать услугу в месяц, чтобы обеспечить ожидаемую финансовую доходность проекта. В пересчете на 1 день это составляет 24-30 человек. Изучение состава и количества населения района Лефортово было подвержено среднестатистическому

ранжированию (гендерно-возрастному) и было установлено, что около 68 % составляют мужчины и женщины работоспособного возраста, 27% - люди нетрудоспособного возраста, 5% - дошкольного возраста.



**Рис. №1. Вероятный потенциал клиентов школы «Репетитор на дом» района Лефортово г. Москвы**

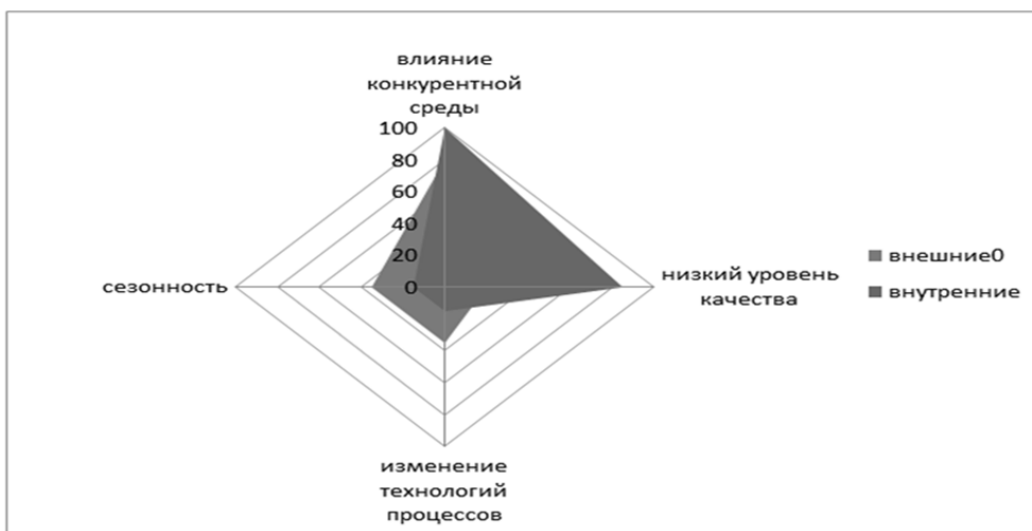
Изучение состава и количества населения района было подвержено среднестатистическому гендерно-возрастному ранжированию, установлено, что около 68 % составляют мужчины и женщины работоспособного возраста, 27% - люди нетрудоспособного возраста, 5% - дошкольного возраста (Рис. №1). Потенциальная аудитория может быть представлена следующими данными о населении района (2013года): возраст - от 0 до 6 лет - 5082 чел; от 7-16 лет - 6782 чел; от 17-24 лет- 1573; от 25 -54 - 41190 чел. В результате обработки и анализа данных *потенциальная аудитория* – это 52 000 человек, которых могут интересоваться услуги репетиторов.

Анализ *конкурентной среды* показал её основные элементы, а именно, *специальные организации, центры, частные преподаватели*. Это, во-первых, ассоциация репетиторов, насчитывающая 37 896 человек. Кроме того, существует 28 репетиторских центров разной направленности: школьные предметы, начальная школа, иностранные языки, музыкальное образование, спортивные виды, актерское мастерство и т.д., а также многочисленными частными репетиторами. Например, репетиторов по начальной школе - 594чел, по английскому языку - 6670 чел. и т. д. Плотное конкурентное поле требует агрессивной политики на рынке образовательных (репетиторских) услуг, выдавливания конкурентов либо любой ценой (жесткий демпинг и агрессивная политика), либо новыми и уникальными предложениями. Для обеспечения планируемого клиентского потока (*741чел/месяц*) необходимы следующие меры:

- *разработка новых конкурентных преимуществ;*
- *агрессивная рекламная кампания;*
- *отвоевание у конкурентов 6,5% рынка у всех конкурентов.*

Анализ количественных показателей степени риска на основе изменения трендов репетиторских услуг, вызванных появлением модных направлений, способствует поиску способов нивелирования самих рисков. Вероятность риска

следует определить на основе среднего опытного периода появления новых направлений (1 раз в 2 - 3 года) и стоимостью обучения персонала (репетиторов) – в среднем около 100 000 руб. Следовательно, вероятность риска определяется критическим значением 0,5 – 1 год и финансовый показатель в 200 тыс. рублей/год. Особо следует отметить, что степень риска во многом определяется некомпетентностью персонала и неудовлетворенностью качеством репетиторских услуг. Понятно, что риск вероятен, что он способствует также усилению негативного влияния конкурентной среды: чем ниже будет уровень оказываемых услуг, тем больше будет затрат, например, на маркетинговый бюджет. При снижении уровня качества услуг и удовлетворенности ими на 20%, бюджет на рекламу увеличивается на 28% (с учетом изменения негативной среды - отрицательные отзывы), т.е. на 30-50 тыс. руб./мес. Осуществление ранжирования рисков проекта «Школа «Репетитор на дом» на основе анализа позволяет выделить как наиболее вероятный – снижение прибыльности при неграмотной и недостаточной маркетинговой организации (Рис. 2). Это свидетельствует, что, в целом, фон угроз для реализации проекта – неблагоприятный. Высокий уровень конкуренции, невысокие показатели перспективы потенциала района, высокий уровень зависимости прибыльности проекта от человеческого фактора являются рискованной средой для реализации данного проекта.



**Рис. 2 Ранжирование рисков проекта «Школа «Репетитор на дом».**

Исходя из этого, следует выделить следующие *основные маркетинговые задачи*, которые будут, на наш взгляд, способствовать продвижению данного проекта. Это, возможно, *отстройка от явных конкурентов, предложения по уникальным услугам; вовлечение потенциальных потребителей услуг (родителей детей, детей дошкольного возраста, людей пожилого возраста и др.); развитие услуг соответствующих ценовому ожиданию; создание эффективной рекламной и маркетинговой стратегии и др.*

В качестве возможного решения этих задач, например, следует разработать рекламный план продвижения «Школы «Репетитор на дом», который включает следующие этапы:

1. Привлечение внимания жителей близлежащих домов, информирование об открытии. *Инструментарий* - объявления, плакаты, баннеры и др.
2. Закрепление лояльности клиентов. *Инструментарий*: предоставление постоянным клиентам скидок, создание и распространение дисконтных карт.
3. **Реклама в интернете.** *Инструментарий*: размещение баннеров на региональных сайтах, реклама в социальных сетях, создание собственного сайта, продвижение уникальной конкурентной услуги. *Цель мероприятий* - привлечь жителей других районов.

#### **4. Поддерживающая**

**реклама.**

*Инструментарий*: выпуск красочных буклетов с примерами работ и ценами.

5. *Дополнительные преимущества*: обязательное наличие терминала для оплаты услуг банковскими карточками, это позволит клиентам оплачивать наши услуги кредитными средствами.

Таким образом, опираясь на использованные данные, следует выделить основные преимущества и возможности проекта «Школа «Репетитор на дом», которые заложены в нём. Например, в связи с тем, что сфера образования на территории России находится в состоянии активного развития (реформы, модернизация) на смену традиционным услугам приходят инновационные технологии, например, *цифровые*. Эта инновация позволяет рассматривать расширение и актуализацию бизнеса от реализации проекта за счет оказания услуг подобного рода. Проекты в образовании и управление ими, как показывает данная курсовая работа, позволяют перейти от умозрительных идей и стратегий к получению возможных и реальных практических результатов. Управление проектами в образовании – это одно из самых востребованных новых направлений в менеджменте образования и наиболее эффективный способ организации работ по созданию уникальных услуг и в условиях кратковременности. Работа над проектом убедила, что руководитель, владеющий универсальным проектным подходом в управлении и профессиональными компетенциями, в области управления проектами экономит время и ресурсы, защищая себя от большого количества рисков, возникающих в процессе работы.

Анализ теории и моделирование практического проектирования в сфере образования в ходе позволяет отметить, что профессионально компетентное управление проектами – это умение правильно отбирать и инициировать актуальный и экономически целесообразный проект; умение планировать работы по проекту; умение организовать, координировать и контролировать исполнение работ; умение завершить проект и оценить его эффективность. Особое место в проектировании деятельности сферы образования и её компонентов занимают управленческие функции руководителя проекта:

управление содержанием проекта, управление по временным параметрам, затратам, рисками, персоналом, поставками и контрактами, коммуникациями, качеством образовательных услуг.

### **Список литературы:**

1. Бакланова, Ю. О. Основы управления проектами [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие по самостоятельной работе студентов / Бакланова Ю. О. - Киров: ИД МЦНИП, сор. 2013. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
2. Богданов, В. В. Управление проектами [Текст]: корпоративная система - шаг за шагом / Вадим Богданов. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 247 с.
3. Верхотуров, М. А. Основы управления проектами [Электронный ресурс]: учебное электронное издание локального доступа / Верхотуров М. А., Верхотурова Г. Н., Верхотурова О. М.; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Уфимский гос. авиационный технический ун-т». - Уфа: УГАТУ, 2012. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
4. Заруба Н.А., Бычков Л.Д. Формирование эффективной команды как условие эффективной реализации проекта. 118 -122/Инновационная экономика; перспективы развития и совершенствования. /Научно-практический журнал №4 (9).- 2015 год
5. Заруба Н.А. Управление формированием компетентности педагога в сфере образовательных инноваций как отражение тенденций развития российского общества. /Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. 2012. № 18. С. 159-165.