

**Отчет**  
**о деятельности в сфере дополнительного профессионального образования**  
**НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург в 2020 году**

**1. Ключевые показатели деятельности НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург в 2020 году в сфере дополнительного профессионального образования (в тыс.руб.)**

	2018	2019	2020
Институт дополнительного профессионального образования	60415	100371	72928
Учебный центр подготовки руководителей (Кочубей-центр)	24960	74010	20608
Санкт-Петербургская школа физико-математических и компьютерных наук	0	14510	0
Санкт-Петербургская школа гуманитарных наук и искусств	0	425	2755
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента			2000
Второе высшее образование	8370	10500	9461
Иные источники		2585	
<b>ИТОГО</b>	<b>93745</b>	<b>202401</b>	<b>107752</b>

**2. Основные показатели развития ДПО в НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург**

Показатель	НИУ ВШЭ в целом*			Санкт-Петербург			Доля СПб в показателях НИУ ВШЭ		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Число обучающихся на программах ДПО, чел.	32000	29600	27153	2296	3749	2216	7,1%	12,6%	8%
Доходы ВУЗа/кампуса, млн.руб	21450	24020	26610	1344	1813	1874	6,3%	7,5%	7%
Доходы ДПО, млн.руб.	1182,7	1460,4	1283,3	93,75	202,40	107,75**	7,92%	13,86%	8,4%
Доля доходов ДПО в сравнении с доходами вуза/кампуса	5,5%	6,1%	4,8%	6,3%	7,9%	5,7%	-	-	-

Доходы ДПО от корпоративных программ, млн. руб.	173,29	274,89	237,80	46,98	119,09	22,07	27,1%	43,32%	9,3%
Количество реализуемых программ, шт.	1042	927	878	109	104	64	10,46%	11,2%	7,3%

\* Данные из официальной статистики НИУ ВШЭ, <https://www.hse.ru/figures/#rubric9>

\*\* Данные ПЭО НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург на 31.03.2021

1. Число обучающихся на программах ДПО кампуса в 2020 году составило 8% от общего числа обучающихся на программах ДПО университета (в 2019 году – 12,6%)
2. Доходы от программ ДПО кампуса в 2020 году составили 8,4% от общих доходов от программ ДПО университета (в 2019 году – 13,86%)
3. Доля доходов от ДПО в структуре доходов кампуса в 2020 году составила 5,7% (в 2019 году – 7,9%)
4. Доля доходов кампуса от корпоративных программ ДПО в 2020 году составила 9,3% от доходов университета от корпоративных программ ДПО (в 2019 году – 43,32%)
5. Количество программ ДПО кампуса в 2020 году составило 7,3% от общего числа программ ДПО университета (в 2019 г. – 11,2%)
6. Общий объем выручки по программам ДПО для новых рынков составил около 10% от общей выручки от программ ДПО
7. Резкое снижение спроса на программы ДПО в течении года, связано с неготовностью слушателей переходить на обучение в онлайн-формате в период пандемии. В связи с эпидемией была приостановлена реализация ряда проектов, в связи с чем не достигнут план по выручке в сегменте корпоративных программ (в т.ч. по программе Лента.лидер 2.0, Бизнес-мышление в цифровой действительности, программам Кочубей-центра)

### 3. Направления деятельности

3.1. Реализация программ дополнительного профессионального образования в форматах повышения квалификации и профессиональной переподготовки:

- для слушателей программ открытого рынка;
- для корпоративных клиентов;
- в рамках Контракта «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности.

3.2. Консультационные услуги

### 4. Итоги работы в 2020 году.

Виды деятельности	Результат	Комментарий
<b>4.1. Образовательная деятельность по открытым программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации</b>		
<p>Реализация открытых дополнительных профессиональных программ</p>	<p>40 программ повышения квалификации, 11 программ профессиональной переподготовки</p>	<p>В 2020 году на открытых программах повышения квалификации было обучено 968 человек, на программах профессиональной переподготовки - 208.</p> <p>В рамках проекта «Лучшие университетские практики: открытые программы» квалификацию повысили 346 сотрудников университетов РФ.</p> <p>Для сотрудников НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург была разработана и проведена программа «Самомотивация и управление стрессом». Удостоверения о ПК получили 53 сотрудника филиала.</p> <p>В формате полного или частичного использования дистанционных образовательных технологий (ДОТ) было обучено 69% слушателей программ ПК и 26% слушателей программ ПП.</p>
<p>Расширение линейки программ дополнительного профессионального образования</p>	<p>8 новых программ для открытого рынка, 1 программа ПК для сотрудников филиала</p>	<p>В 2020 году разработаны новые программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Переводчик в сфере профессиональной коммуникации</li> <li>– Особенности осуществления закупок в бюджетном учреждении</li> <li>– Практическое освоение бухгалтерского учета с использованием программы 1С Бухгалтерия</li> <li>– Стратегический корпоративный форсайт для менеджмента</li> <li>– Форсайт в стратегии компании. Как управлять неопределенностью?</li> <li>– Электронная интернационализация 2.0: как управлять международным digital-брендом университета</li> <li>– Самомотивация и управление стрессом</li> <li>– Педагогическое партнерство школы и вуза. Организация внеурочной деятельности старшеклассников</li> <li>– Формирование финансовой грамотности обучающихся с использованием интерактивных технологий и цифровых образовательных ресурсов (продвинутый уровень)</li> </ul>

#### 4.2.Образовательная деятельность в сегменте корпоративных клиентов

Реализация программ в формате корпоративного обучения

11 корпоративных программ ДПП и 2 ГК на общую сумму 22069 тыс. руб., что составляет 22,45% от выручки

В 2020 году были реализованы корпоративные договоры по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки, разработанные на основе анализа образовательных потребностей компаний-клиентов:

- в Кочубей-центре реализованы
  - 2 корпоративные программы ПК для университетов РФ: «Цифровая трансформация процессов в университете» для Первого Московского государственного медицинского университета имени И.М.Сеченова Министерства здравоохранения РФ – обучено 30 слушателей, «Управление персоналом и кадровая политика современного университета» для ФГАОУ ВО "Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н.Ельцина" (УрФУ)- обучено 25 человек;
  - программа ПК «Управление этикой в компании» - обучено 10 сотрудников ПАО «ВымпелКом»;
  - на площадке Кочубей-центра был реализован ГК по обучению победителей кадрового конкурса "Мой город - мои возможности". ГК был заключен с Комитетом по молодежной политике и взаимодействию с общественными организациями Санкт-Петербурга.
  - в ИДПО реализованы следующие программы:
    - программа повышения квалификации «Управление проектами развития сообществ» по заказу Фонда содействия развития Еврейской культуры «Еврейский Санкт-Петербургский Общинный Дом» (Фонд «ЕСОД»). Было обучено 18 слушателей.
    - по программе повышения квалификации «Развитие управленческих компетенций руководителя» по заказу ПАО «Территориальная генерирующая компания №1» обучение прошли 30 сотрудников.
    - по заказу ОАО «Климов» обучение по программе профессиональной переподготовки «Логистический менеджмент» прошли 25 сотрудников

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– по программе повышения квалификации «Навыки лидера цифровой компании» по заказу ПАО «Ростелеком» прошли обучение 708 сотрудников.</li> <li>– программа профессиональной переподготовки «Школа производственного менеджмента» Корпоративного университета АО «ОСК» была подготовлена по заказу АО «ОСК». Обучение по программе прошел 41 сотрудник.</li> <li>– программа повышения квалификации «Стратегический корпоративный форсайт для менеджмента» по заказу «ЧУ «Корпоративный университет «Самрук-Казына». Прошли обучение 9 слушателей</li> <li>– Государственный контракт на обучение сотрудников ФГБУ "Российская национальная библиотека" по программе «Особенности осуществления закупок в бюджете учреждения». По контракту прошли обучение 20 сотрудников организации-заказчика.</li> <li>– «Программа подготовки управленческих кадров «Лента Лидер 2.0» по заказу ООО «Лента». На пятом (2020г.) этапе программы к обучению приступил 31 сотрудник. Обучение было приостановлено до февраля 2021 года в связи с пандемией.</li> <li>– На факультете Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента была реализована программа повышения квалификации «Бизнес-мышление в цифровой действительности». Программа создана в партнёрстве с компаниями «Газпром нефть» и Яндекс для руководителей высшего звена в сфере цифровой трансформации крупного бизнеса. По программе было обучено – 32 человека по заказу компании «Газпром нефть».</li> </ul>
<p><b>4.3. Проект «Финансовая грамотность»</b></p>		

<p>Реализации Контракта «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности»</p>	<p>Продолжение реализации Контракта по обучению педагогов.</p>	<p>В 2020-м году Межрегиональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования ИДПО НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург проводил обучение по двум программам повышения квалификации.</p> <p>По программе «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся» (72 часа) было обучено 363 педагога Северо-Западного федерального округа.</p> <p>По программе «Формирование финансовой грамотности обучающихся с использованием интерактивных технологий и цифровых образовательных ресурсов (продвинутый уровень)» (36 часов) был обучен 51 педагог Санкт-Петербурга и Ленинградской области.</p> <p>8 и 10 сентября 2020 года была проведена Межрегиональная он-лайн конференция «Финансовая культура детям и молодежи: новые вызовы образованию». В конференции приняли участие 245 педагогов из 10 регионов РФ.</p>
<p><b>4.4. Учебно-методическая деятельность</b></p>		
<p>Использование современных технологий обучения и развития</p>	<p>Развитие blended learning</p>	<p>Корпоративные программы реализуются на 61,5 % в дистанционном формате с использованием системы LMS, вебинарных площадках – imind, Webinar.ru, Tilda, MSTeams, zoom</p> <p>Программа «Навыки лидера цифровой компании» по заказу компании Ростелеком была адаптирована для нового набора на основании обратной связи и пожелания заказчика. Программа включает в себя преридеры, тесты, домашние задания, вебинары в прямом эфире, систему формирования мотивации и повышения вовлеченности слушателей.</p>
<p><b>4.5. Кадровое и методическое обеспечение дополнительных профессиональных программ</b></p>		

Профессорско-преподавательский состав	В образовательном процессе задействовано 65 преподавателей и экспертов; 93% ППС в результате опросов получили высшие 5 баллов по качеству преподавания	Штатными экспертами ИДПО преподаются дисциплины по следующим направлениям: <ul style="list-style-type: none"> <li>– стратегия</li> <li>– маркетинг</li> <li>– менеджмент</li> <li>– управление инновациями</li> <li>– управление персоналом</li> <li>– управление проектами</li> <li>– тренинги по развитию softskills</li> <li>– индивидуальный и групповой коучинг</li> </ul> <p>К преподаванию привлекаются практики из ведущих предприятий и организаций, в том числе выпускники программ ДПО прошлых лет.</p>
Подходы к реализации открытых программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации	Соотношение традиционных и активных методов обучения 40/60	В программах профессиональной переподготовки традиционные методы обучения представлены лекциями, семинарами и практическими занятиями, что занимает не более 40% аудиторного времени. Активные методы обучения предполагают анализ конкретных ситуаций, деловые и ролевые игры, тренинги, симуляции
<b>4.6. Маркетинг и продажи</b>		
Маркетинговая кампания по продвижению программ дополнительного образования ИДПО НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург	Пополнение базы контактов ИДПО на 1,2 тыс. контактов с открытого рынка	В 2020 году была реализована комплексная маркетинговая кампания по продвижению образовательных продуктов ИДПО на открытом рынке. Было получено более 550 заявок на обучение по открытым программам, и более 650 регистраций на открытые мероприятия.
	Более 180 публикаций в социальных сетях и более 40 публикаций на сайте ИДПО	В отчетном периоде была проведена полномасштабная рекламная кампания в социальных сетях (Facebook, VKontakte) с акцентом на высокочастотное взаимодействие с целевой аудиторией и контентной составляющей.

		<p>Основные категории публикаций в социальных сетях:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анонсы запусков программ и анонсы открытых мероприятий</li> <li>– пост-релизы открытых мероприятий</li> <li>– комментарии руководителей, преподавателей и тренеров программ по всем направлениям подготовки</li> <li>– отзывы слушателей, выпускников программ по всем направлениям подготовки</li> <li>– материалы с формальной информацией о программах (даты старта, продолжительность, основное содержание и пр.)</li> <li>– репортажи о прохождении обучения по программам</li> </ul> <p>Средняя частота публикаций в социальной сети – 2-3 публикации в неделю в зависимости от типа социальной сети.</p> <p>Посредством сайта также поддерживалось информационное поле для продвижения образовательных услуг, а именно размещались следующие типы публикаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анонсы предстоящих открытых мероприятий</li> <li>– интервью с руководителями и преподавателями программ</li> <li>– интервью с выпускниками программ</li> <li>– фотоотчеты и репортажи о прохождении обучения на программах, бизнес-экскурсиях, запусках и выпусках программ</li> <li>– материалы по итогам деятельности подразделения</li> <li>– материалы по итогам участия экспертов ИДПО ВШЭ во внешних мероприятиях</li> </ul>
	<p>Проведено 9 открытых мероприятий в поддержку открытых программ</p>	<p>В отчетном периоде была проведена серия открытых мероприятий. Мероприятия выполняют следующие основные функции:</p>



		<ul style="list-style-type: none"><li>– повышение уровня информированности потенциальных слушателей о программах обучения, их содержании и особенностях</li><li>– прохождение «тест-драйва» занятий за счет участия в мастер-классах от руководителей и преподавателей программ</li><li>– непосредственное личное общение с руководителями программ</li><li>– непосредственное общение с менеджерами отдела маркетинга и продаж по организационным моментам поступления на программы</li></ul> <p>Основные форматы мероприятий:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– Дни открытых дверей бизнес-образования (представлены все направления подготовки)</li><li>– Презентации и мастер-классы по отдельным направлениям подготовки/программам (в формате вебинаров)</li><li>– Бизнес-встречи, конференция</li></ul> <p>Средняя явка на мероприятия (т.е. процент пришедших участников от количества зарегистрировавшихся) составляет 50%.</p> <p>- ежегодная конференция для HR сообщества</p>
--	--	---

<p>Поддержание международного партнерства</p>	<p>Подтверждение статуса регионального провайдера по обучению Института Управления Проектами <b>R.E.P. PMI</b></p> <p>Статус академического партнера <b>SIMA</b></p> <p>Эксклюзивное партнерство с <b>SHL Russia</b></p>	<p>В статусе REP PMI реализованы 4 запуска программы «Управление проектами», выпускниками стали 89 человек. Статус REP PMI дает возможность реализовывать программы по международному стандарту управления проектами PMI PMBoK, с возможностью подготовки участников к международной сертификации. ИДПО до конца 2020-го года имел статус REP PMI</p> <p>При участии директора SIMA по России и странам СНГ был открыт второй набор программы «Master in Strategic Financial Management – Стратегическое управление финансами», слушатели которой будут проходить обучение по 2-м блокам SIMA: P1 «Управление эффективностью операций» и P2 «Управление эффективностью бизнеса».</p> <p>Инструменты SHL используются для оценки компетенций слушателей программ «Master in», что позволяет разработать индивидуальную программу развития компетенций для каждого участника.</p>
---	--	---

<p>Поддержание и развитие реорганизованной системы продаж программ дополнительного образования</p>		<p>В 2020-м году проводились улучшения системы продаж открытых программ дополнительного образования. Консультирование по программам и полный цикл продаж услуг дополнительного образования для открытого рынка сконцентрирован в едином «окне входа» в Отделе маркетинга ИДПО. Текущая система продаж позволяет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– поддерживать единую базу заявок на открытые программы дополнительного образования</li> <li>– иметь полноценную картину по набору слушателей по каждой программе</li> <li>– быстро реагировать на запросы клиентов</li> <li>– определять конверсию заявок на программы в слушателей программ</li> <li>– иметь полноценное представление о конъюнктуре слушателей</li> </ul>
--	--	--

## Сведения об образовательных программах, выпускниках

Таблица 1

ФОРМАТ ПРОГРАММ	КОЛИЧЕСТВО ПРОГРАММ		
	2018	2019	2020
ПК	81	78	51
ПП	28	26	13
<b>ВСЕГО</b>	<b>109</b>	<b>104</b>	<b>64</b>

Таблица 2

ФОРМАТ ПРОГРАММ	КОЛИЧЕСТВО ВЫПУСКНИКОВ		
	2018	2019	2020
ПК	2056	3527	1942
ПП	239	222	274
<b>ВСЕГО</b>	<b>2295</b>	<b>3749</b>	<b>2216</b>

Заместитель директора НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург \_\_\_\_\_ Кадырбаева А.К.