

Роль управляющего совета в разработке маркетинговой стратегии образовательного учреждения

**Нагимулина Ж.К.,
директор МОУ СОШ
№65
г.Краснодара**

Динамика стимулирующих выплат

| Годы | Доля стимулирующей части ФОТ | % учителей, получающих стимулирующие выплаты | Минимальный/максимальный размер выплат (в руб.) |
|------|------------------------------|--|---|
| 2007 | 15% | 52 | 210/3600 |
| 2008 | 21,4% | 69 | 210/11200 |
| 2009 | 23,8% | 86 | 500/13800 |

Приоритетные направления стимулирования учителей

| Направления | 2007 | 2008 | 2009 |
|--|------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Использование ИКТ (12%) | 62% + | 84% + | 100% - |
| Результаты ГИА9, ЕГЭ-11 | 100% + 100% + | 100% + Отсутств. | 98% + 100% + |
| Участие в профессиональных конкурсах | 14% + | 47% + | 92% - |
| Победа в профессиональных конкурсах | + 8% | + 21% | + 67% |
| Подготовка учащихся – призеров олимпиад, конкурсов | + 20% | + 26% | + 35% |
| Повышение квалификации (внеплановое) | - | + 2 чел. | + 5 чел – дистанционное обучение |
| Проектная деятельность учителя и учащихся | - | - | + |
| Индивидуализация обучения, траектории развития ученика | - | - | + |
| Инклюзивное образование | - | - | + |
| Компетентностный подход в обучении и воспитании | - | - | + |
| Разработка авторских программ платных образовательных услуг | - | - | + |

Динамика роста заработной платы педагогов

| Период | Размер средней заработной платы |
|------------------------|---------------------------------|
| 01.01.2007 до перехода | 8936.00 |
| 01.09.2007 | 12349.00 |
| 01.01.2008 | 14431.00 |
| 01.09.2009 | 16389.00 |
| 01.01.2009 | 16849.00 |
| 01.09.2009 | 18149.00 |

Привлечение молодых специалистов

| Годы | Всего педагогов | Средний возраст педагогических работников | Принято на работу (чел.) | Из них молодежи до 30 лет | Пенсионеры | Учителя до 35 лет |
|------|-----------------|---|--------------------------|---------------------------|------------|-------------------|
| 2007 | 34 | 36 | 3 | 1 | 5 | 13 (38,2%) |
| 2008 | 34 | 34 | 2 | 2 | 2 | 15 (44,1%) |
| 2009 | 41 | 32 | 8 | 6 | 33 | 22 (53,7%) |

*В 2009 году состав учащихся обновился на 36%

**Воздержались родители учащихся, прибывшие из других школ.

Изменения состава Управляющего совета

| Представительство в УС | Управленцы | Юристы | Экономисты | Педагогические работники | Рабочие | Служащие | Домохозяйки |
|------------------------------|------------|--------|--------------|--------------------------|---------|----------|-------------|
| Представитель учредителя (1) | 1 | | | | | | |
| Работники ОУ (4) | | | 1 (директор) | 2 | | 1 | |
| Родители (6) | 1 (0) | 1 (0) | 2 (1) | | 0 (2) | 1 | 1 (2) |
| Учащиеся (2) | | | | | | | |
| Кооптированные члены (2) | 2 (1) | | | 0 (1) | | | |

Рост доверия родителей к Управляющему совету и школе

| Годы | Отношение к деятельности Управляющего совета | | | Удовлетворены качеством образования в школе |
|-------|--|------------|------------------------|---|
| | Поддерживаю | Не одобряю | Воздержались от оценки | |
| 2007 | 15 | 50 | 35 | 74% |
| 2008 | 50 | 32 | 18 | 82% |
| 2009* | 75 | 10 | 15** | 94% |

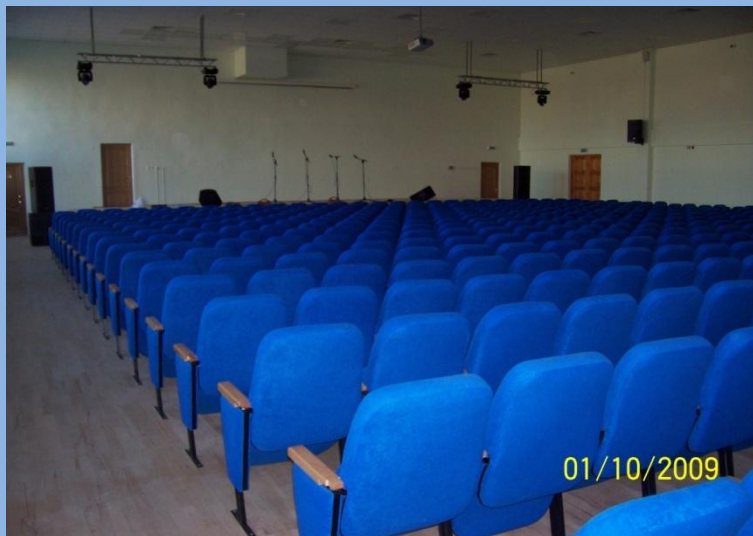
Обеспечение безопасности школы



Организация питания



Внеурочная деятельность



Инновационные технологии



Безбарьерная среда



Переговорные площадки по формулировке образовательного запроса и формированию образовательной программы

4-й уровень -

Школа-социум
Управляющий совет
Родительский комитет школы
Социокультурный центр
Педагогический совет
Цель - образовательная программа школы; выработка критериев ее выполнения.

3-й уровень –

Образовательные программы ступеней обучения
Творческие группы (1\3 обучающиеся, 1\3 родители, 1\3 учителя, администрация)
Цель - выстроить перспективу развития образовательной программы с 1-4, 5-9, 10-11 классы.

1-й уровень - класс

Администрация школы- учитель-родитель (родительский комитет класса, анкетирование, родительские собрания);
Администрация школы- учитель-обучающиеся (ученическое самоуправление, ученическое собрание, дискуссия, анкетирование);
Учитель- психолог –родитель – обучающиеся (круглые столы, дискуссии)
Цель - образовательная программа конкретного класса

2-й уровень – параллели

Администрация – учитель – родитель;
Администрация – учитель – обучающийся;
Психолог –учитель - обучающийся;
(дискуссии, круглые столы)
Цель - образовательная программа параллели в целом.

Приоритеты социального заказа родителей на образовательные услуги

Общий подход:

воспитанный, образованный и физически здоровый выпускник, социально-интегрированный и инициативный, способный к постоянному жизненному самосовершенствованию в условиях информационного общества.

Начальная школа.

1. Комфорт и безопасность,
2. Здоровье ребенка.
3. Личность учителя.
4. Широкий спектр дополнительных общеразвивающих услуг, группа продленного дня.
5. Качество образования

Среднее звено.

1. Мощный блок дополнительного образования с индивидуальным подходом к ребенку.
2. Особое внимание к физическому и эмоциональному здоровью детей
3. Хорошая техническая оснащенность школы всем необходимым для учебы и отдыха
4. Возможность выбора учебных предметов в соответствии с интересами детей.
5. Адекватность уровня получаемых знаний предъявляемым требованиям.

Старшая школа.

1. Развитие компетенций и лучших качеств личности на фоне качественного образования.
2. Профилизация обучения с учетом личных интересов и склонностей обучающегося.
3. Воспитание социально активного человека, целеустремленного, конкурентоспособного в условиях рыночной экономики.

Разработка маркетинговой стратегии МОУ СОШ №65

Служба маркетинга
(руководит директор ОУ)

Теоретико-аналитическая группа
(зам директора по НМР)

Финансово-экономическая группа
(гл. бухгалтер)

Общественно-потребительская группа
(председатель УС)

Управляющий совет

Этапы разработки стратегии

- принятие дорожной карты разработки маркетинговой стратегии;
- изучение спроса на образовательные услуги;
 - PEST – анализ;
 - SWOT – анализ;
- разработка плана маркетинга;
- подготовка (внесение изменений в существующие) локальных актов школы по реализации образовательных услуг (в т.ч. платных);
- заключение договоров с партнерами по предоставлению образовательных услуг;
 - заключение договоров с потребителями услуг;
 - создание школы полного дня;
- изменение вида образовательного учреждения (лицей)

Различия в подходах школы и совета

| ОУ | УС |
|---|--|
| + | - |
| Переход на НСОТ, стимулирование труда по результатам и качеству. | Увеличение учителей участием в конкурсах, семинарах, повышением квалификации, работой в основном с одаренными учащимися. |
| Поддержка лучших ОУ, грант на укрепление материально-технической базы, курсовую подготовку. | Школа должна использовать его по своему усмотрению (библиотечный фонд, поддержка учителей, спортивный инвентарь и т.д.) |
| Аренда для муниципальных учреждений культуры и спорта на безвозмездной основе, услуги бесплатны. | Аренда нужна на конкурсной основе всех учреждений, часть на возмездной основе для развития школы. |
| Самый молодой в крае педагогический коллектив (32 года). | Отсутствие опыта и слабое владение методикой преподавания у молодежи (их не более 1/3). |
| Оснащение ОУ компьютерной техникой, выход в сеть Интернет. | Излишнее увлечение ИКТ на уроке ведет к ухудшению здоровья детей. |
| Создание условий для разноуровневого обучения (в т.ч. классы коррекции). | Наличие в ОУ коррекционных классов снижает его имидж в социуме. |
| Высокие результаты ГИА9, ЕГЭ. | Увеличение требований ко всем учащимся ведет к увеличению нагрузки, ухудшению здоровья. |
| Переход на самостоятельное ведение бухгалтерского учета позволяет более рационально использовать полученные средства. | Введенный ставки должны содержаться из других источников, а не НПФ. |