

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.

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

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.

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.