



Институт образования человека

Вестник Института образования человека – 2012. – №1

Научно-методическое издание Научной школы А.В. Хуторского

Адрес: <http://eidos-institute.ru/journal>, e-mail: vestnik@eidos-institute.ru

УДК 37.01

Анализ и пути развития Факультета повышения квалификации Института образования человека



Скрипкина Юлия Владимировна,
кандидат педагогических наук, декан Факультета повышения квалификации Института образования человека, г.Москва.

Ключевые слова: повышение квалификации педагогов, дистанционное повышение квалификации, педагогические конференции, педагогические семинары, выездные семинары, дистанционные курсы, дистанционные конкурсы, дистанционные проекты, дистанционные эвристические олимпиады, лекции, консультации, мастер-классы, школы Москвы, педагогические исследования в школе, оргдеятельностная методика, ФГОС, научно-методические услуги, практикум, Научная школа А.В. Хуторского.

Аннотация: Стенограмма выступления на заседании Учёного совета Института образования человека. Анализируется деятельность ФПК Института образования человека. Обозначена проблема поиска и внедрения эффективных путей развития ФПК ИОЧ. Ответы на вопросы членов Учёного совета, обсуждение предложений по дальнейшему улучшению работы ФПК.

The analysis and ways of development of advanced training faculty of Institute of Human Education.

Skripkina Julia Vladimirovna,
Ph.D. in Pedagogy, Dean of Advanced training faculty of Institute of Human Education, Moscow.

Keywords: professional development of teachers, distant education, educational conferences, educational seminars, traveling seminars, distant courses, distant competitions, e-projects, distant heuristic Olympics, lectures, consultations, master classes, schools of Moscow, pedagogical researches at school, administrative-activity methodology, FSES, scientific and methodological services, practicum, A. Khutorskoy`s school.



Abstract: Shorthand report of speech during the Academic Board meeting. The activities of ATF of Institute of Human Education are analyzed. The problem of finding and implementation the effective ways of IHE's ATF development is considered. Answers to the questions from members of the Academic Board are given; the proposals how to improve the activities of ATF are made.

Скрипкина Ю.В.: Уважаемый председатель Ученого Совета! Уважаемые коллеги! В июне 2012 года были проанализированы и обсуждены результаты деятельности ФПК в прошлом учебном году: <http://khutorskoy.borda.ru/?1-22-0-00000039-000-0-0-1340923679> .

По итогам проведённого анализа деятельность ФПК была скорректирована в следующем направлении:

- расширена линейка очных мероприятий,
- увеличено число педагогических конференций (до 5 в год),
- увеличена доля курсов Института, расписание дополнено новыми актуальными темами (подробнее см. выступление Е.В. Шерстовой: <http://khutorskoy.borda.ru/?1-16-0-00000030-000-0-0-1362920842>) ,
- усилена реклама мероприятий и услуг ФПК,
- обозначена потребность в очно-дистантном методическом кабинете.

В данный момент приоритетными направлениями ФПК являются:

- выездные семинары для образовательных организаций,
- дистанционные курсы,
- педагогические конференции и семинары в Москве,
- 1-дневные выездные мероприятия в Москве и Московской области,
- методические услуги (консультации, семинары, вебинары и т.д.).

Обозначу основные результаты сентября 2012 – марта 2013 гг. (за исключением дистанционных курсов), причины успехов и выявленные проблемы.



Выездные семинары

Проведено 3 выездных семинара:

По метапредметному подходу - Октябрь 2012 г., Пермь.

По вопросам организации образовательного процесса в условиях ФГОС - Декабрь 2012 г., Кемерово.

По системно-деятельностному подходу - Март 2013 г., Свердловская область.

Подписан договор на проведение семинара по метапредметному подходу в апреле 2013 г., Норильск.

Выездные семинары для педагогов

Закажите для своей школы 3-дневный семинар «Методика подготовки и проведения уроков по ФГОС» (72 часа).

[О выездных семинарах >>](#)

Вместе с тем предварительных заявок на проведение выездных семинаров было больше, ряд заказов не реализуются по финансовым причинам. Хотя стоимость рег. взноса вполне подъемная как для отдельного учителя, так и для школы в целом, некоторые заказчики не считают ее справедливой. Заказчики привыкли к обычным семинарам лекционного типа и почасовой оплате так называемого лектора. Оргдеятельностные особенности и высокий эффект наших выездных семинаров заказчикам неизвестны, поскольку наши выездные семинары, опыт их проведения не представлены в наших статьях, выступлениях, исследованиях.

Мы недостаточно представляем заказчикам весь комплекс услуг по семинару, им не ясно, что кроме лекций они получат от проведенного мероприятия.

Кроме того, некоторые заказчики «развращены» бесплатными мероприятиями, которые для устраивают, например, издательства, бюджетные учреждения. Эта бесплатность условная: издательства окупают свои семинары продажей книг, гос. учреждения получают дотации из бюджета и т.д.



Чтобы изменить ситуацию, было предпринято следующее:

- опубликованы презентации на сайте 5 самых популярных семинаров,
- в брошюру по ФГОС включены фрагменты этих презентаций. Именно благодаря брошюре организовано 2 семинара во втором полугодии - заказчиков заинтересовали представленные в ней программы семинаров.

Прошу коллег высказать предложения, как еще можно усилить позиционирование наших семинаров, как подчеркнуть их особенность, уникальность, эффективность?

4

Педагогические конференции и семинары ФПК

В этом учебном году мы впервые проводим 5 конференций Всероссийского уровня: в августе, ноябре, январе, марте, мае. Наши конференции отличают актуальные темы, высокий уровень содержания и организации.

Конференции для педагогов

Институт образования человека проводит в Москве научно-педагогические конференции по актуальным вопросам образования.

[Расписание конференций >>](#)

Выбранная ценовая политика делает конференции и семинары мероприятиями для мотивированных педагогов, но немассовыми – число участников конференции, заплативших рег. взнос, - порядка 20-40 человек.

Особая ценность конференций состоит и в том, что они являются средством повышения квалификации не только внешних заказчиков, но и наших сотрудников. Каждый из них имеет возможность опубликовать тезисы, выступить ведущим семинара, куратором секции, докладчиком, освоить функции менеджера.

Для «раскрутки» конференций мы используем популярные сервисы пресс-релизов и конференций, рассылки по открытым адресам, листовки постоянным клиентам Группы компаний «Эйдос». Все эти методы имеют определенную эффективность, однако большую роль играют, на мой взгляд, иные факторы:



- актуальность темы конференции,
- востребованность семинаров (зачастую первичный интерес вызывают именно семинары),
- сезонность (каникулы, отсутствие аналогичных мероприятий в регионе, в школе),
- «попадание в тренд» (совпадение с темой школы, заявленного приоритетного направления).

Есть ряд вопросов и проблем, связанных с развитием данного направления:

- каким образом обеспечить массовость наших конференций? При этом нужно отдавать себе отчет в том, что массовость потребует иных вложений – аренду зала, орг. затрат, расхода материалов и ресурсов. Понадобятся и иные технологии проведения таких мероприятий:
- как выбрать актуальные темы конференций и семинаров на целый год?
- как продвигать конференции, чтобы они не конкурировали друг с другом. Например, конкуренты, проводящие ежегодные конференции, тратят на их раскрутку полгода, тогда как мы это делаем за 2 месяца.
- как обеспечить проведение конференции кадрами? Нужно ли (и на каких условиях) приглашать ведущих, докладчиков со стороны?
- какие дополнительные услуги можно предложить участникам (сейчас мы предлагаем продажи книг и электронных изданий, публикации тезисов, свидетельства).

1-дневные выездные мероприятия в Москве и Московской области

В этом учебном году мы начали апробацию 1-дневных мероприятий для Москвы и ближайшего Подмосковья. В начале года были обозначены следующие направления: <http://eidos.ru/edu/prices/>

После объявления на сайте и в рассылках осенью стали поступать вопросы и предварительные заявки, были проведены занятия следующих форматов:

- выступление на Педсовете;



- лекция,

- 3-часовой семинар.

Замечу, что заказчиками этих мероприятий были участники наших конференций, то есть те, кто на практике уже видел и оценил нашу методику. Те же, кто обратился с вопросом после просмотра сайта, так и не сделали заказ. Главная причина – неуверенность в том, что такое мероприятие действительно решит проблемы заказчика. Данное направление нуждается в обсуждении и развитии. Опыт проведенных мероприятий показал, что нужно определить и форматы мероприятий (представить целую линейку), и ценовую политику, и методы продвижения наших услуг с учетом специфики столичного региона.

Также требуется разработать особую технологию их проведения. В московских школах есть потребность в таких мероприятиях, однако есть и большая конкуренция среди организаторов повышения квалификации. В планах – создание отдельного буклета для региона, описывающего темы, типы, технологию проведения мероприятий. Эффективен, конечно, метод действия через посредника, нашего увлеченного активного участника. Нам нужно учиться находить таких клиентов, которые могли бы заинтересовать руководство именно в наших мероприятиях.

Методический кабинет

Наши клиенты и наши сотрудники неоднократно высказывали мнение о востребованности структуры, которая оказывала методическую помощь учителям – индивидуалам, не только в очном, но и в дистантном режиме.

Научно-методическое сопровождение деятельности педагога, методиста, администратора: освоение инноваций, педагогический эксперимент

[Подробнее >>](#)

От педагогов в школах сегодня много требуют: внедрять ФГОСы, которых никто не понимает, защищать открытые уроки по неясным критериям, демонстрировать результаты, для которых не даются критерии оценки. Такие проблемы могла бы помогать решать методическая служба (методический кабинет): проводить консультации, индивидуальные и



групповые семинары и вебинары, организовывать круглые столы, обсуждения, рецензирования, мастер-классы.

Свою роль здесь могли бы сыграть социальные сети, форумы. Структуру такого методического кабинета, перечень его услуг, ценообразование еще предстоит продумать.

Проблема в том, что во многом эти функции пытаются брать на себя различные бесплатные интернет-площадки, ориентированные на так называемый «обмен опытом». Их качество бывает крайне низкое, а правовые решения сомнительны, но многие учителя, действительно, зачастую предпочитают скачать якобы метапредметный урок и выдать его за свой, чем научиться разрабатывать по-настоящему метапредметный урок самому.

Вместе с тем, есть множество содержательных и глубоких педагогов, кто мог бы стать нашими клиентами, увидев высокий уровень содержания и профессионализм наших услуг.

Предлагаю членам Ученого совета высказаться по поводу структуры и перечня услуг будущего методического кабинета. Благодарю вас за внимание. Задайте, пожалуйста, вопросы, опубликуйте свои суждения и предложения. Спасибо.

Обсуждение выступления

Король А.Д.: Уважаемый Председатель Ученого Совета! Уважаемые коллеги! Уважаемая Юлия Владимировна! Спасибо за емкий и краткий отчет.

Скрипкина Ю.В. пишет: Прошу вас высказать предложения, как еще можно усилить позиционирование наших семинаров, как подчеркнуть их особенность, уникальность, эффективность?

Если подтверждается связь между рекламированием особенностей выездных семинаров и количеством желающих принять в них участие, то путь верный. Возможно издание отдельным буклетом результатов семинара и тематик, которые предлагаются заказчикам? О семинарах написано здесь - <http://eidos-institute.ru/seminars/>.



Может быть, имеет смысл сделать ссылку и на сайт «Эйдоса»? То есть сделать более тесной информационную связь между Центром и Институтом? Так, не каждый учитель кликнет пусть и на первую, но все же чуждую ему - практику ссылку на научный ИОЧ. Здесь работает стереотип. А системно информация о семинарах размещена именно на сайте ИОЧ.

Во-вторых, в отношении уже не рекламы, а системы услуг, которая предлагается клиенту. Целесообразно позиционировать, что семинар – стартовый элемент изменения образовательного учреждения, субъектов учебного процесса. И предложить по профилям линейки услуг «под ключ», включая семинары?

Книги для учителя

Учебные метапредметы. Скидка 10% - при покупке комплекта из 4-х книг:

- [Метапредмет "Слово"](#)
- [Метапредмет "Числа"](#)
- [Метапредмет "Мироведение"](#)
- [Метапредметный подход в обучении](#)



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Скрипкина Ю.В.:

Король А.Д. пишет: Возможно издание отдельным буклетом результатов семинара и тематик, которые предлагаются заказчиком?

Уважаемый Андрей Дмитриевич, благодарю Вас за отзыв. Полагаю, нам действительно может быть полезно именно такое продвижение семинаров. Например, Вы привезли с Байконура целый том разработок участников семинара, другие ведущие также собрали работы участников. Пока эти материалы лежат невостребованными, а ведь могут (и должны) работать.

Как Вы думаете, это может быть сборник работ участников семинаров? Может быть, в сборнике выделить отдельные разделы - конспекты уроков (метапредметных, компетентностных и т.д.)? Плюсы – этот сборник может



работать на нашу репутацию, его могут купить сами участники. Минусы – это трудоемкая работа, так многие работы не в электронном, а в бумажном виде, само качество материалов может быть невысоким; кто будет покупать такой сборник?

Скрипкина Ю.В.:

Король А.Д. пишет: Целесообразно позиционировать, что семинар – стартовый элемент изменения образовательного учреждения, субъектов учебного процесса.

Вот в этом моменте, Андрей Дмитриевич, я не столь уверена. Нередко мы сталкиваемся с тем, что заказчик воспринимает семинар как разовую услугу, иногда – пробную. Нужно ли активно настаивать на том, что семинар – лишь первое звено? Или об этом нужно говорить только с теми заказчиками, которые готовы к длительному сотрудничеству?

Андрианова Г.А.: Уважаемая Юлия Владимировна! Как Вы относитесь к идее организовывать семинары в регионах? Какова должна быть технология набора клиентов на региональные семинары, объявляемые Институтом образования человека? Какие темы семинаров, как Вы думаете, могут привлечь клиентов содержанием? В каких регионах наши семинары могут быть востребованы? Нужно ли планировать такие семинары на каникулы? Например, в январе или марте запланировать семинары Института образования человека в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге (или Иркутске).

Скрипкина Ю.В. пишет: Прошу вас высказать предложения, как еще можно усилить позиционирование наших семинаров, как подчеркнуть их особенность, уникальность, эффективность?

Думаю, что нужны подробные отчеты о семинарах или предварительные планы или программы семинаров, чтобы учителя и школы видели, за что они платят деньги. Например, учителям нужны методики и практические разработки. Значит, можно подчеркнуть, что на семинаре они получат методики. Эти методики нужно запланировать в виде шаблонов, например «Методика проведения урока по ФГОС», в таком шаблоне должны быть базовые пункты и индивидуальный компонент, который выполняется участником семинара. Тогда участники семинара, работая в 5-10 группах получают 5-10 методик общего содержания плюс 30-40 методик индивидуального содержания.



Также учителя любят готовые конспекты уроков. Значит, в программе семинара нужно указать, что в этот день учителя получат конспекты уроков по ФГОС. У нас должны быть опять же заготовлены шаблоны таких конспектов, которые учителя заполняют на семинарах.

Книги для учителя

Сборники заданий для ФГОС.
Серия сборников с эвристическими заданиями для реализации ФГОС. Сотни уникальных открытых заданий, разработанных Научной школой А.В.Хуторского по всем предметам: Математика 1-4, Английский язык, 1-5, Информатика 1-4, Окружающий мир 1-4, ОБЖ, Физкультура 1-11, Технология 1-11, Биология 5-11, История 6-11, Физика 7-11, Математика 9-11, Русский язык 9-11, Литература 9-11 и др.



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Скрипкина Ю.В. пишет: - как обеспечить проведение конференции кадрами? Нужно ли (и на каких условиях) приглашать ведущих, докладчиков со стороны? - какие дополнительные услуги можно предложить участникам (сейчас мы предлагаем продажи книг и ЭИ, публикации тезисов, свидетельства).

Сомневаюсь, что приглашенные ученые вызовут большой наплыв посетителей, чем сейчас. С другой стороны, приглашенные ученые не будут соответствовать специфике нашей конференции. Нужны ли нам доклады по темам, не относящимся к Научной школе человекообразного образования? Вот если бы приглашенный ученый приводил за собой молодых специалистов, аспирантов, как это делает С.Г. Воровщиков.

Насчет дополнительных услуг. Нужно идти от потребностей участников. О чем они спрашивают, что хотят? О чем говорят в интервью? Часто слышим их пожелание о продолжении сотрудничества. Возможно, имеет смысл предлагать скидку тем участникам, которые планируют участие в 2-3 конференциях в течение учебного года. Такое участие можно записывать в виде отдельного количества часов.



Насчет методического кабинета. Думаю, что можно попробовать проводить круглые столы методистов (в начале бесплатно). Ведущими таких круглых столов могут быть ведущие наших дистанционных курсов, которые будут говорить о теме курса, его заданиях, дополнительной литературе и приглашать участников круглого стола решать проблемы с помощью мероприятий наших организаций.

Скрипкина Ю.В.:

Андрианова Г.А. пишет: Как Вы относитесь к идее организовывать семинары в регионах?

11

Уважаемая Галина Александровна, спасибо за Ваш вопрос. Конечно, это перспективное направление. В регионах есть потребность в таких мероприятиях, сами школы, может быть, не всегда готовы выступить организаторами, а вот командировать на такой семинар нескольких своих представителей как раз вполне могут желать.

Но Вы совершенно справедливо задаете следующие вопросы: *Какова должна быть технология набора клиентов на региональные семинары, объявляемые Институтом образования человека? Какие темы семинаров, как Вы думаете, могут привлечь клиентов содержанием? В каких регионах наши семинары могут быть востребованы? Нужно ли планировать такие семинары на каникулы?*

Действительно, нам нужно понять, каким образом набирать участников. Думаю, как раз можно попробовать некоторые приемы на семинаре в Сочи.

Андрианова Г.А. пишет: Эти методики нужно запланировать в виде шаблонов, например «Методика проведения урока по ФГОС», в таком шаблоне должны быть базовые пункты и индивидуальный компонент, который выполняется участником семинара. Тогда участники семинара, работая в 5-10 группах получают 5-10 методик общего содержания плюс 30-40 методик индивидуального содержания.

На мой взгляд, такая простая арифметика как раз может понравиться педагогам! Благодарю Вас за идею!



Чмелева Е.Н.: Уважаемая Юлия Владимировна! Уважаемые коллеги!
Скрипкина Ю.В. пишет: какие дополнительные услуги можно предложить участникам?

По поводу дополнительных услуг для участников конференций есть такая мысль. Учителям для аттестации за участие в конференциях и семинарах дают определенное количество баллов. Но гораздо большее количество баллов получает педагог, если он был не просто участником, а активным участником (например, выступал с докладом, проводил мастер-класс и др.).

На семинарах в рамках нашей конференции участники ведь не просто сидят и слушают, а создают свои разработки. Поэтому предлагаю ввести новое свидетельство, где будет указано, что на семинаре участник разработал нечто, а не просто был участником семинара (под «участником» многие (в том числе аттестационные комиссии) понимают именно «слушателя», поскольку многие «официальные» конференции и семинары проходят именно так, что основная работа – слушать, как выступают).

Свитова Т. В.: Уважаемый Андрей Викторович! Уважаемые коллеги!
Предлагаю рецензию на выступление Скрипкиной Юлии Владимировны на тему «Анализ и пути развития Факультета повышения квалификации ИОЧ»

Деканом ФПК Института образования человека Ю.В. Скрипкиной содержательно и ёмко проанализирована работа факультета, выявлены приоритетные направления его деятельности, в числе которых – организация работы на очных семинарах Научной школы. В выступлении можно отметить освещение таких организационных этапов, как определение тематики мероприятий (выявление актуальных тем, их согласование с организацией-заказчиком и продвижение на сайте Института); обозначение организационных условий и проблем в организации семинаров; постоянный поиск и апробация рекламно-содержательных способов, направленных на позиционирование особенностей, уникальности, эффективности мероприятий.

Организация и сопровождение семинаров включает в себя работу как с заказчиком, так и с ведущими мероприятий. Ю.В. Скрипкиной разработана пошаговая инструкция для организации и сопровождения очных семинаров, обеспечивающая продуктивную работу специалистов.



В выступлении и его обсуждении намечаются пути продвижения очных семинаров и сопутствующих им услуг. На их основе можно предложить:

1. Заранее включить для участников в условия и программу семинаров ряд возможностей: а) получить оперативную рецензию на индивидуальные очные семинарские разработки, б) доработать в течение месяца свои разработки с научно-методическим сопровождением, в) опубликовать работы в бумажных и электронных изданиях научной школы, г) заказать свидетельства автора публикаций, учителя-экспериментатора на основе результатов НМС и публикаций, д) получить консультацию по составлению дальнейшей индивидуальной траектории работы по теме.

Это, вероятно, позволит: потенциальным и реальным участникам – увидеть ближайшую перспективу по окончании мероприятия, а также решить вопрос незавершенных разработок, реального текущего и последующего сопровождения деятельности; Институту – решить вопрос продвижения дополнительных услуг на семинаре и качества работ для публикаций.

2. В инструктивные материалы для ведущих очных семинаров возможно включить алгоритм выявления и форму фиксации потребностей, которые позволили бы эффективно учитывать все детали – в рамках самого мероприятия. Учитывая особенности оргдеятельностной методики проведения семинаров, «разогрев» участников происходит к последнему дню, и момент осмысления содержания, результатов, возможностей – уже по его завершению.

В отсутствии очного контакта последующий анализ рефлексий зачастую оказывается уже несвоевременным, неактуальным. Системная фиксация позволила бы ведущему уже в дни семинара максимально актуализировать потребности, сокращая неоправданные временные затраты после мероприятия, а совместно с реализацией предыдущего пункта 1 – заранее настроить участников на возможность полноценного завершения качественных разработок, тем самым выводя их на более длительное сотрудничество.



Книги для учителя

Хуторской А.В. Методология педагогики :
человекосообразный подход. Результаты исследования.



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Скрипкина Ю.В.: Уважаемая Татьяна Викторовна, благодарю Вас за внимательное отношение к моему выступлению.

Свитова Т. В. пишет: Системная фиксация позволила бы ведущему уже в дни семинара максимально актуализировать потребности.

Татьяна Викторовна, Вы уже трижды выступали ведущей выездных семинаров, не раз были на наших очных конференциях. Есть ли у Вас представление, что такая система фиксации должна включать? Могли бы Вы предложить основу такого алгоритма, который был бы полезен и удобен лично Вам?

Свитова Т. В.: Юлия Владимировна, спасибо за вопрос, действительно есть некое представление, как это возможно было бы сделать. Необходимо, и я готова в этом помочь, оформить это в виде алгоритма. Это позволило бы и вести учёт потребностей клиентов, и оптимизировать работу ведущего/групповода.

Полищук С.Г.: Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Рецензия на работу Ю.В. Скрипкиной «Анализ и пути развития Факультета повышения квалификации ИОЧ». Рецензент: Полищук С.Г., зав. кафедрой информатики ЦДО «Эйдос».

В работе Юлии Владимировны «Анализ и пути развития Факультета повышения квалификации ИОЧ» обозначена проблема поиска и внедрения эффективных путей развития ФПК ИОЧ.



Актуальность темы обусловлена востребованностью методических услуг ФПК, необходимостью расширения линейки предоставляемых услуг, возможностью конкурирования среди организаций, предоставляющих аналогичные (хотя и не всегда качественные) услуги, обеспеченные бюджетными средствами или иными источниками дохода, снижающими региональные взносы участников. Поэтому, наряду с перечнем таких услуг становится актуальной задача поиска предложений для потенциальных заказчиков.

В работе приведен подробный анализ текущего состояния проблемы: на период прошлого года, и с учетом текущего состояния. Далее, в анализе изложены возможные пути решения проблемы, т.е. дан прогноз внедрения тех или иных услуг ФПК ИОЧ, как-то: Выездные семинары, Педагогические конференции и семинары ФПК, 1-дневные выездные мероприятия в Москве и Московской области, Методический кабинет.

Обозначены проблемы организации данных мероприятий, что позволяет сделать выводы об эффективности мероприятия, и, что немаловажно, дает возможность предложить дальнейшие действия по улучшению, расширению, изменению услуги.

Таким образом, анализ, проведенный Юлией Владимировной, в полной мере отражает состояние дел, дает полную картину эффективности уже действующих услуг и определяет направления для развития линейки услуг ФПК ИОЧ в будущем.

При этом автор не исключает возможности дополнения своих предложений со стороны коллег. Вместе с тем, вызывает сомнение тезис о том, что отказ от услуг ФПК ИОЧ по причине невозможности оплаты является всего лишь поводом, так как школа ограничена в перечне статей расходования средств, а ОУ, находящиеся на городском, а не областном/краевом балансе могут получить средства только на статьи, определяемые управлением образования. Отмеченные недочеты работы не снижают ее высокого уровня, их скорее можно определить одним из параметров, которые следует учитывать в рекламных компаниях данных мероприятий.

Таким образом, Юлией Владимировной проведен полный качественный анализ состояния проблемы и предложены пути развития, которые будут



способствовать дальнейшему качественному развитию линейки услуг по повышению квалификации.

С уважением, Светлана Георгиевна Полищук, зав. кафедрой информатики ЦДО «Эйдос».

Скрипкина Ю.В.:

Полищук С.Г. пишет: *Вместе с тем, вызывает сомнение тезис о том, что отказ от услуг ФПК ИОЧ по причине невозможности оплаты является всего лишь поводом, так как школа ограничена в перечне статей расходования средств, а ОУ, находящиеся на городском, а не областном/краевом балансе могут получить средства только на статьи, определяемые управлением образования.*

Уважаемая Светлана Георгиевна! Уточните, пожалуйста, Ваше замечание: означает ли это, что школы не могут использовать иные средства, небюджетные?

Например, организовать семинар на средства попечительского фонда или за счет региональных взносов педагогов? Расскажите, пожалуйста, как обстоят дела в Вашем регионе.

Литература

1. Хуторской А.В. Цели и задачи научной школы человекообразного образования // Ведём эксперимент в школе: интернет, компетенции, эвристика : сб. науч. тр. / под ред. А.В.Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2009. – С. 8-16.
2. Хуторской А.В., Король А.Д. Методика разработки и проведения интернет-уроков // Интернет-уроки. Поурочные разработки участников Всероссийского конкурса «Дистанционный учитель года» / под ред. А.В. Хуторского, А.Д.Короля – М.: ЦДО «Эйдос», 2010. – С.6-14. (Серия «Интернет в обучении»).
3. Дистанционные курсы [Электронный ресурс] // Сайт Центра дистанционного образования «Эйдос». – <http://eidos.ru/courses/>
4. Выездные семинары [Электронный ресурс] // Сайт Института образования человека. – <http://eidos-institute.ru/seminars/>



Вестник Института образования человека – 2012. – №1

Научно-методическое издание Научной школы А.В. Хуторского

Адрес: <http://eidos-institute.ru/journal>, e-mail: vestnik@eidos-institute.ru

5. Конференции [Электронный ресурс] // Сайт Института образования человека. – <http://eidos-institute.ru/conf/>

6. Научные и научно-методические услуги [Электронный ресурс] // Сайт Института образования человека. – <http://eidos-institute.ru/science/>.

7. Программа исследований Научной школы [Электронный ресурс] // Персональный сайт А.В. Хуторского - <http://khutorskoy.ru/science/program/>.

--

Для ссылок:

Скрипкина Ю.В. Анализ и пути развития Факультета повышения квалификации Института образования человека. [Электронный ресурс] // Вестник Института образования человека. – 2012. – №1. <http://eidos-institute.ru/journal/2012/100/>. – В надзаг: Института образования человека, e-mail: vestnik@eidos-institute.ru