

УДК 378.2

О.В. Петренко, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

Д.П. Семенюк, канд. техн. наук, доц. (ДБТУ, Харків)

М.М. Смілик, асист. (ДБТУ, Харків)

РОЛЬ ЗОВНІШНІХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВІДПОВІДНОСТІ ОСВІТИ ВИМОГАМ РИНКУ ПРАЦІ

Сучасний світ характеризується швидкими змінами, глобалізацією та стрімким розвитком технологій. Ці процеси суттєво впливають на ринок праці, висуваючи до нього нові вимоги. У таких умовах освіта перестає бути лише передачею знань, а стає інструментом підготовки конкурентоспроможних фахівців, готових до динамічного та мінливого професійного середовища. Саме тому залучення зовнішніх стейкхолдерів до процесу формування та оцінки якості освіти набуває особливої актуальності.

Відомо, що зовнішні стейкхолдери – це всі ті, хто зацікавлений у результатах освітнього процесу, але не є безпосередньо його учасниками. До них належать роботодавці, представники професійних асоціацій, громадські організації, випускники та інші. Кожен з цих суб'єктів має свій унікальний погляд на потреби ринку праці та може надати цінну інформацію для вдосконалення освітніх програм.

Роль роботодавців у цьому процесі є особливо важливою. Саме вони є безпосередніми споживачами освітніх послуг і найкраще знають, яких саме знань, умінь та навичок потребують сучасні фахівці. Залучаючи роботодавців до розробки навчальних планів, проведення практик та стажувань, освітні заклади можуть забезпечити більш тісний зв'язок між теорією та практикою, а також підвищити релевантність освіти до вимог ринку праці.

Випускники також є важливими стейкхолдерами. Вони можуть надати зворотний зв'язок щодо якості отриманої освіти, вказати на її сильні та слабкі сторони, а також запропонувати свої ідеї щодо вдосконалення навчальних програм. Їхній досвід роботи дозволяє їм оцінити, наскільки добре підготувала їх alma mater до професійної діяльності.

Представники професійних асоціацій та громадських організацій можуть надати експертну оцінку якості освіти та сформулювати вимоги до компетентностей фахівців у конкретних галузях. Вони можуть також

брати участь у розробці стандартів професійної підготовки та оцінці відповідності освітніх програм цим стандартам.

Залучення зовнішніх стейкхолдерів до процесу забезпечення якості освіти дозволяє досягти наступних результатів:

- підвищення релевантності освіти: Освітні програми стають більш орієнтованими на потреби ринку праці, що збільшує шанси випускників на успішне працевлаштування.

- покращення якості освітніх послуг: Завдяки зворотному зв'язку від зовнішніх стейкхолдерів освітні заклади можуть виявляти та усувати недоліки в навчальному процесі.

- збільшення прозорості та відкритості освітньої системи: Залучення зовнішніх експертів до оцінки якості освіти підвищує довіру до освітніх закладів.

- створення партнерства між освітою та бізнесом: Співпраця освітніх закладів з роботодавцями сприяє розвитку інноваційних освітніх моделей та сприяє створенню нових робочих місць.

Для сучасної Української освіти дуже важливим є посилення партнерства між освітніми закладами та бізнесом, що може реалізовуватися шляхом різноманітних моделей:

- спільні навчальні програми: Розробка та реалізація спільних навчальних програм, що поєднують теоретичну підготовку в університеті та практичну підготовку на підприємстві.

- практики та стажування: Організація практик та стажувань студентів на підприємствах-партнерах.

- спільні наукові дослідження: Проведення спільних наукових досліджень, спрямованих на вирішення актуальних проблем бізнесу та суспільства.

- створення спільних центрів: Створення спільних центрів інновацій, бізнес-інкубаторів та інших структур для розвитку спільних проєктів.

- фінансова підтримка: Надання фінансової підтримки освітнім закладам на розвиток матеріально-технічної бази, проведення наукових досліджень та реалізацію освітніх проєктів.

На наш погляд ключовими факторами успішного партнерства є:

- чітко визначені цілі: Обидві сторони повинні чітко розуміти, чого хочуть досягти в результаті співпраці.

- довіра: Будування довгострокових довірчих відносин між партнерами.

– взаємна вигода: Кожна сторона повинна бачити для себе переваги від співпраці.

– гнучкість: Готовність адаптувати умови співпраці до змінних умов.

– ефективна комунікація: Регулярний обмін інформацією та зворотній зв'язок між партнерами.

Бар'єри та виклики, які можуть бути при співпраці між освітніми закладами та бізнесом:

– відсутність чіткої стратегії: Не всі освітні заклади та підприємства мають чітку стратегію співпраці.

– різні цілі та інтереси: Цілі освітніх закладів та бізнесу можуть не завжди збігатися.

– відсутність ресурсів: Обмежені ресурси можуть перешкоджати розвитку партнерства.

– бюрократичні бар'єри: Складні процедури укладання договорів та звітування можуть ускладнювати співпрацю.

На нашу думку шляхи подолання бар'єрів можуть бути наступні:

– розробка чіткої стратегії співпраці: Спільне визначення цілей, завдань та механізмів реалізації проектів.

– створення координаційних органів: Створення спільних робочих груп для координації діяльності.

– спрощення бюрократичних процедур: Спрощення процедур укладання договорів та звітування.

– підвищення обізнаності: Проведення інформаційних кампаній для підвищення обізнаності про переваги партнерства.

Таким чином, залучення зовнішніх стейкхолдерів є необхідною умовою для забезпечення відповідності освіти вимогам ринку праці. Воно дозволяє зробити освіту більш практично орієнтованою, підвищити її якість та зробити її більш відповідною потребам сучасного суспільства. Залучення зовнішніх стейкхолдерів до процесу забезпечення якості освіти є необхідною умовою для успішної адаптації освітніх систем до вимог сучасного світу. Співпраця з роботодавцями, професійними асоціаціями, громадськими організаціями та іншими зацікавленими сторонами дозволяє зробити освіту більш релевантною, практично орієнтованою та відповідною потребам ринку праці.