

ДО ПИТАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ВНЗ: ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

За своєю суттю система освіти консервативна, оскільки вона має виконувати соціальне замовлення суспільства на відтворення саме цього суспільства.

Вступ України в Болонський процес потребує реформи національної системи вищої освіти, що в свою чергу, вимагає перегляду процесів надання освітніх послуг.

Освітній процес відмінний від традиційного технологічного чи виробничого процесів. Специфічною рисою освітнього процесу є різноманітність вимог зацікавлених сторін. А тому досить складно витримати баланс інтересів, особливо в умовах недостатнього фінансування зі сторони держави.

Отримання освітньої послуги – це шлях від абітурієнта (на вході) через студента-учасника процесу до випускника (на виході). Освітня послуга надається вищим навчальним закладом на протязі досить довгого періоду – 5-6 років. Для забезпечення процесу надання освітньої послуги необхідні замовники, організаційні дії та ресурси. Блок організації і планування навчального процесу включає такі складові: планування, організацію і науково-методичне забезпечення навчального процесу. Блок ресурсів процесу включає: кадрове, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, науково-дослідну діяльність. До вихідних процесів віднесено процеси аналізу освітньої послуги та підготовки науково-педагогічних кадрів і споживачі (випускники). Модель процесу надання освітньої послуги показано на рис .1.

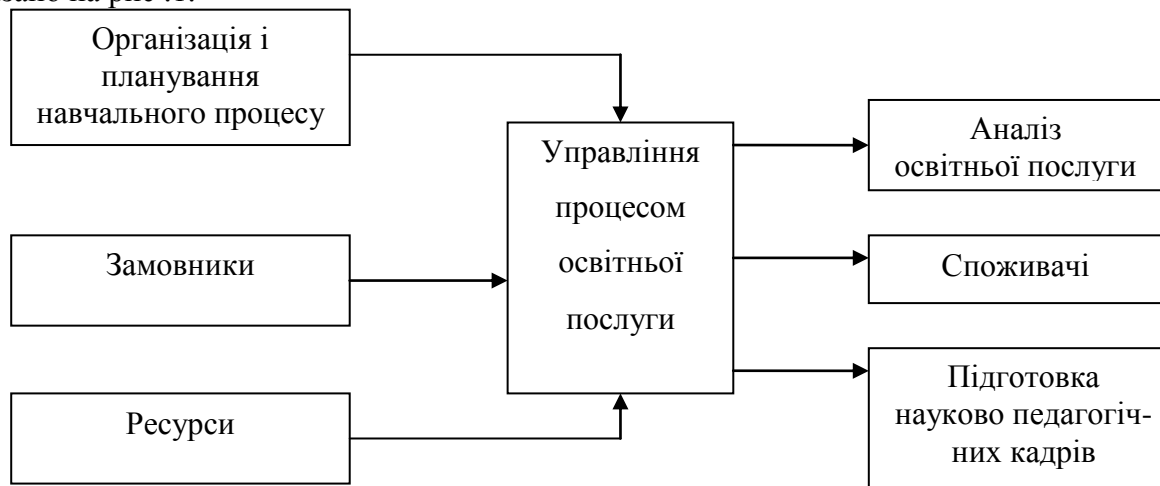


Рис. 1. Модель процесу освітньої послуги

При розробці запропонованої моделі використано концепцію процесного підходу до управління на основі фактів, що дозволяє забезпечити управління вищим навчальним закладом на основі системи взаємопов'язаних процесів, шляхом обробки та аналізу сукупності встановлених показників.

Застосування моделі досконалості EFQM, адаптованої в рамках проекту “Якість в галузі вищої освіти” [2], дозволяє готувати висококваліфікованих спеціалістів, використовуючи систему взаємопов'язаних критеріїв можливостей ВНЗ та результатів їх діяльності.