

А. В. Літвяк, здобувач третього
(освітньо-наукового) рівня
вищої освіти

ORCID 0009-0008-1376-3759

e-mail: litviakalla69@gmail.com,

Приватний заклад вищої освіти
«Східноєвропейський університет
імені Рауфа Аблязова», м. Черкаси

ПАРТНЕРСТВО ЯК ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Партнерство є ключовою формою економічної взаємодії на ринку освітніх послуг, що має велике значення в сучасному світі, де освіта стає все більш складною та різноманітною. Партнерство в освіті відображає співпрацю між різними суб'єктами, такими як заклади позашкільної освіти, середньої (школи, ліцеї) та вищої освіти (коледжі, університети), а також компанії, урядові організації та громадські інституції, з метою спільного здійснення освітніх ініціатив і досягнення спільних цілей.

Залучення різних сторін до партнерства на ринку освітніх послуг має ряд переваг та можливостей, зокрема:

розширення доступності освіти: партнерство може сприяти збільшенню доступності освіти для широкого кола здобувачів, включаючи різні групи населення та регіони;

підвищення якості освіти: спільна робота між різними освітніми інституціями та іншими зацікавленими сторонами може сприяти підвищенню якості навчання і навчальних програм;

інновації в освіті: партнерство створює сприятливі умови для впровадження інноваційних методів і підходів до освіти, включаючи використання новітніх технологій;

підготовка до ринку праці: співпраця з бізнесом та іншими роботодавцями допомагає здобувачам отримувати практичні навички та знання, які потрібні для успішної кар'єри;

міжнародний обмін знаннями та досвідом: партнерство може стимулювати міжнародний обмін здобувачів, викладачів і дослідників, що сприяє розширенню горизонтів та розвитку міжкультурного розуміння.

Усі зазначені аспекти показують, що партнерство на ринку освітніх послуг є ефективним і потужним інструментом для покращення якості й доступності освіти, що має значний вплив на суспільний прогрес та економічний розвиток.

Постановка проблеми в контексті партнерства як форми економічної взаємодії на ринку освітніх послуг може включати наступні аспекти: недостатня доступність освіти (нерівномірний розподіл освітніх ресурсів може призвести до ситуації, коли деякі групи населення або регіони мають обмежений доступ до якісної освіти через відсутність або недостатність партнерських ініціатив); низька якість освіти (недостатня співпраця між освітніми установами та іншими зацікавленими сторонами може призвести до недостатньої підготовки здобувачів до вимог сучасного ринку праці, а також до відставання у плані інновацій та використання передових методів навчання); фінансові обмеження (відсутність достатніх фінансових ресурсів у деяких освітніх установах може стати перешкодою для укладення партнерських угод з бізнесом, громадськими організаціями або державними органами); різний доступ до інновацій (нерівний розподіл технологічних інновацій та ресурсів може призвести до збільшення розриву між освітніми установами, які мають можливість використовувати передові технології, і тими, які залишаються у відсталості); недостатня реалізація потенціалу міжнародного співробітництва (ускладнення політичних, економічних або культурних умов може обмежувати можливості міжнародного співробітництва в галузі освіти та перешкоджати розвитку партнерських відносин між країнами).

Такі проблеми визначають необхідність вдосконалення механізмів партнерства на ринку освітніх послуг для забезпечення більшої доступності, якості та інноваційності освіти для всіх груп населення та регіонів.

Актуальність теми партнерства як форми економічної взаємодії на ринку освітніх послуг залишається з ряду причин:

1. Швидкі зміни в глобальній економіці – швидкі зміни в глобальній економіці створюють потребу у розвитку гнучких і ефективних моделей співпраці між освітніми установами, бізнесом та іншими суб'єктами для забезпечення відповідності освітніх послуг вимогам сучасного ринку праці.

2. Підвищення конкурентоспроможності – умови глобалізації та зростання конкуренції на ринку праці ставлять вимоги до підвищення якості та доступності освіти. Партнерство дозволяє об'єднати зусилля для досягнення цих цілей.

3. Швидкі технологічні інновації – швидкий темп технологічних інновацій вимагає від освітніх установ активної адаптації до нових вимог і впровадження передових технологій в навчальний та виховний процес. Партнерство з технологічними компаніями може стати ключовим для забезпечення успішної інтеграції новітніх засобів і методик у навчання.

4. Потреба у позашкільній освіті для економічного розвитку – зростаюча комплексність економіки вимагає висококваліфікованих спеціалістів. Партнерство дозволяє розвивати освітні програми, які відповідають потребам ринку праці та сприяють економічному розвитку.

5. Соціальна відповідальність бізнесу – створення партнерств між бізнесом та освітніми установами допомагає підвищити соціальну відповідальність бізнесу, що сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку освіти та суспільства в цілому.

Отже, партнерство на ринку освітніх послуг лишається актуальною темою, яка відображає сучасні виклики та можливості у сфері освіти та економіки.

Дослідженню різних аспектів партнерських відносин як економічної категорії в умовах конкуренції здійснювали такі провідні вчені, як Ю. Бондар, Н. Бутенко, В. Геєць, О. Гребешкова, О. Гуцалюк, В. Заруба, О. Канищенко, Є. Крикавський, А. Наволокіна, Л. Мороз, М. Портер, Д. Райко, Т. Решетілова, І. Решетнікова, А. Старостіна, О. Телетов, А. Федорченко, Н. Чухрай Л. Шинкарук та деякі інші.

Партнерство є важливою формою економічної взаємодії на ринку освітніх послуг, особливо в умовах сучасного світу, де освіта стає все більш складною та різноманітною. Основні вектора загального партнерства в цій сфері:

академічні партнерства: заклади освіти, університети та коледжі можуть укладати партнерські угоди між собою для обміну здобувачами та викладачами, спільної наукової роботи, організації спільних заходів тощо. Це допомагає розширити доступ до різноманітних освітніх можливостей;

бізнес-освітні партнерства: компанії можуть укладати угоди з освітніми установами для надання навчальних програм, стажування, розробки курсів або навіть спільної розробки кар'єрних програм. Це допомагає здобувачам отримувати практичні навички та знання, які відповідають потребам ринку праці;

міжнародні партнерства: заклади освіти, університети та коледжі можуть укладати угоди з закладами освіти з інших країн для

обміну здобувачами та викладачами, спільного проведення досліджень, організації міжнародних конференцій тощо. Це допомагає збагатити освітній досвід і розширити горизонти здобувачів;

громадсько-приватні партнерства: урядові організації, неприбуткові фонди або громадські організації можуть укласти партнерські угоди з приватними компаніями для фінансування освітніх проєктів або програм. Це може сприяти розвитку доступної та якісної освіти для всіх шарів суспільства;

технологічні партнерства: угоди з технологічними компаніями можуть допомогти у впровадженні сучасних технологій в навчальний процес. Це може включати розробку навчального програмного забезпечення, впровадження онлайн-курсів або використання віртуальної реальності в освіті;

соціальні партнерства: угоди з соціальними організаціями або фондами можуть сприяти розробці та впровадженню програм соціальної підтримки для здобувачів з обмеженими можливостями, бідних сімей або біженців;

партнерства з державними органами: урядові органи можуть укласти партнерські угоди з освітніми установами для спільного вирішення проблем в галузі освіти, розробки нових освітніх стандартів або підтримки інновацій в освіті;

менторські партнерства: угоди з досвідченими фахівцями та випускниками можуть стимулювати розвиток менторських програм, які допомагають студентам отримати поради та підтримку в розвитку кар'єри.

Поширені різноманітні форми партнерства на ринку освітніх послуг сприяють покращенню якості освіти, розвитку інновацій і підвищенню конкурентоспроможності ринку праці. Вони роблять освіту більш доступною, різноманітною та відповідальною перед потребами суспільства. Партнерство на ринку освітніх послуг може бути корисним інструментом для забезпечення доступності, якості та різноманітності освіти, а також для забезпечення того, щоб освіта відповідала потребам сучасного суспільства і економіки.

Аналіз теоретичних підходів [4] до визначення змісту «партнерства» показує, що партнерство доцільно розглядати як форму «економічної взаємодії», однак не ототожнювати з нею, оскільки партнерство має на меті довгострокову співпрацю із формуванням тісніших зв'язків і спільної відповідальності на всіх рівнях діяльності сторін. А, зокрема, «взаємодія» визначається як «взаємний зв'язок між предметами у дії, а також погоджена дія між ними» [2].

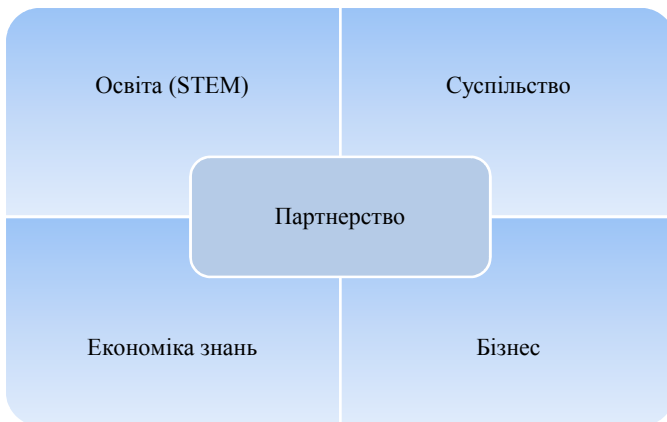


Рис. 1. Модель партнерства закладу освіти, бізнесу та держави в умовах конкуренції

Сьогодні доцільним стає перехід від використання суто конкурентних стратегій та стратегій кооперації на рівні співпраці й поєднання конкурентних переваг заради отримання взаємної довгострокової вигоди, синергетичного ефекту. На ринку освітніх послуг також сформувалися об'єктивні передумови переходу від суто конкурентної боротьби та різновекторної мотивації суб'єктів ринку освітніх, заснованої на отриманні короткострокової вигоди від надання чи отримання освітніх послуг, до партнерства як форми економічної взаємодії всіх акторів ринку освітніх послуг (рис. 2).

Відповідно до виявлених передумов можна сформулювати бажаний результат від використання такої форми економічної взаємодії на ринку освітніх послуг, а саме: задоволення потреб регіонального ринку праці кваліфікованими працівниками; мінімізація ризиків надання освітніх послуг; зниження витрат (на держзамовлення, на формування позитивного іміджу закладу освіти, на пошук фахівців); розподіл фінансово-економічної відповідальності; збільшення внутрішнього інвестування та капіталовкладень; підвищення ефективності господарської діяльності; впровадження інновацій відповідно до вимог часу (рівня технологічного розвитку економіки).

Проте, категорії партнерства як форми економічної взаємодії на ринку освітніх послуг в системі формування конкурентоспроможності закладів позашкільної музичної освіти не є достатньо дослідженими та обґрунтованими.

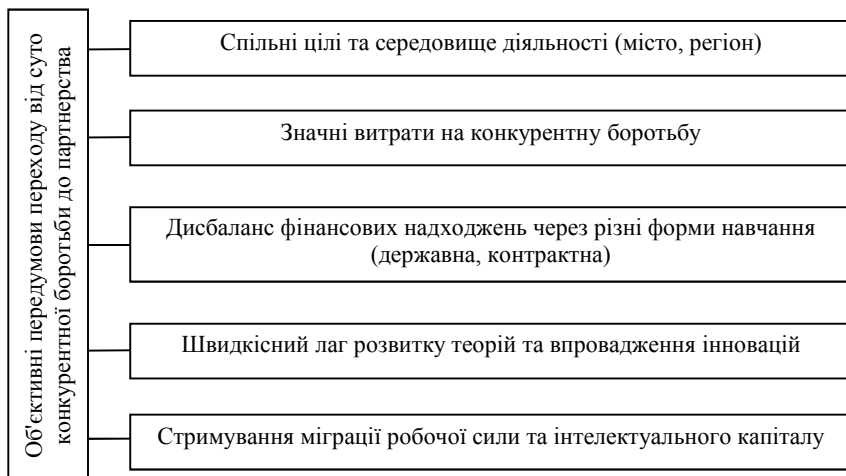


Рис. 2. Об'єктивні передумови переходу від конкурентної боротьби до партнерства на ринку освітніх послуг

Дані форми партнерства можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності закладів позашкільної музичної освіти шляхом забезпечення доступу до різноманітних можливостей для навчання, розвитку творчих здібностей та підвищення професійного рівня. Розглянемо їх більш детально.

Партнерство з музичними школами та консерваторіями. Укладання угод про співпрацю з іншими освітніми установами може допомогти обмінюватися досвідом, навчальними програмами та ресурсами. Наприклад, спільні майстер-класи, обмін викладачами або спільна організація концертів можуть підвищити престиж закладів та привернути більше учнів.

Партнерство з місцевими музичними організаціями та артистами. Співпраця з музичними організаціями, оркестрами, хорами та іншими артистами може створити можливості для учнів отримати практичний досвід та виступати перед аудиторією, що підвищить їхні навички та мотивацію.

Партнерство з бізнесом та спонсорами. Залучення бізнесових організацій, спонсорів і меценатів для фінансування музичних програм, придбання інструментів та устаткування може допомогти розширити можливості для учнів й підвищити рівень надання послуг.

Партнерство з громадськими організаціями та владою. Співпраця з громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування може допомогти забезпечити підтримку та визнання для закладів музичної освіти на рівні місцевої громади або регіону.

Міжнародне партнерство. Залучення до міжнародних освітніх проєктів, обмін викладачами та студентами з іншими країнами може розширити горизонти для учнів та підвищити рівень професійної підготовки.

Партнерство з міжнародними музичними фестивалями та конкурсами. Співпраця з відомими музичними фестивалями та конкурсами може стати чудовою можливістю для учнів виступати на міжнародній арені, зарекомендувати себе та здобути цінний досвід.

Партнерство з освітніми платформами та онлайн-ресурсами. Співпраця з платформами для онлайн-навчання або музичними ресурсами в Інтернеті може допомогти розширити аудиторію та надати доступ до навчальних матеріалів в будь-який час і в будь-якому місці.

Партнерство з місцевими культурними центрами та мистецькими організаціями. Співпраця з культурними центрами може допомогти організувати спільні мистецькі заходи, виставки та концерти, що підвищить впізнаваність і привабливість закладу музичної освіти.

Партнерство з батьківськими асоціаціями та громадськими організаціями. Взаємодія з батьківськими асоціаціями та громадськими організаціями може допомогти залучити підтримку і фінансові ресурси для розвитку програм й проєктів в закладі музичної освіти.

Партнерство з регіональними та міжнародними музичними артистами. Співпраця з відомими музикантами й артистами може допомогти організувати майстер-класи, лекції та спеціальні заходи для учнів, що сприятиме їхньому професійному розвитку.

Партнерство з приватними музичними школами та студіями. Співпраця з приватними музичними школами та студіями може допомогти розширити навчальні можливості, обмінюючись програмами навчання, організовуючи спільні заходи і розвиваючи спеціалізовані програми.

Партнерство з музичними видавництвами та компаніями. Співпраця з музичними видавництвами може допомогти у наданні доступу до сучасних нотних збірок, методичних матеріалів та інших ресурсів, що сприяє підвищенню якості навчання.

Партнерство з місцевими та національними музичними організаціями. Співпраця з музичними організаціями може включати участь у спільних проєктах, організацію концертів, фестивалів та інших культурних заходів, що дозволяє створювати нові можливості для учнів.

Партнерство з місцевими підприємствами та громадськими організаціями. Співпраця з місцевими підприємствами та громадськими організаціями може допомогти організувати спонсорські програми, стипендіальні фонди та інші ініціативи для підтримки учнів і розвитку закладу.

Партнерство з місцевими школами та іншими освітніми установами. Співпраця з місцевими школами може включати організацію музичних заходів, обмін досвідом та ресурсами, а також спільні навчальні програми для учнів.

Представлені форми партнерства можуть допомогти позашкільним музичним закладам підвищити їхню привабливість, розширити можливості для учнів та забезпечити конкурентні переваги на ринку освітніх послуг.

Також дані форми партнерства можуть стати ефективними інструментами для підвищення конкурентоспроможності закладів позашкільної музичної освіти шляхом розширення можливостей навчання, підвищення якості послуг і створення сприятливого середовища для творчого розвитку учнів.

Висновок. Партнерство є важливим елементом для підвищення конкурентоспроможності закладів позашкільної музичної освіти. Різноманітні форми співпраці з музичними установами, бізнесом, громадськими організаціями та іншими суб'єктами створюють унікальні можливості для розвитку і розширення можливостей для учнів. Шляхом партнерства, заклади музичної освіти можуть отримати доступ до нових ресурсів, фінансової підтримки та експертної допомоги, що сприяє підвищенню якості навчання та створенню сприятливого середовища для творчого розвитку здобувачів.

Таким чином, ефективне партнерство в системі позашкільної музичної освіти є необхідним кроком для досягнення успіху та забезпечення стабільної позиції на ринку освітніх послуг. Партнерство в системі позашкільної музичної освіти є вагомим фактором, що сприяє підвищенню якості навчання, розвитку творчих здібностей учнів та збільшенню їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Різновекторні форми співпраці з іншими освітніми установами, культурними та бізнес-організаціями створюють унікальні

можливості для збагачення навчального процесу, розширення інтересів і поглиблення знань учнів. Партнерство сприяє створенню музичного середовища, де кожен учень може розкрити свій творчий потенціал та досягти успіху у своїй музичній кар'єрі. Отже, активна взаємодія між різними сторонами системи позашкільної музичної освіти є важливою складовою успішного навчального процесу та розвитку музичної культури в цілому.

Література

1. Булеев І. П. Досвід структурування промисловості розвинених країн та можливість його використання в Україні. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*. 2012. С. 3-29.
2. Бутенко Н. В. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на засадах партнерства. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 1. С. 36-42.
3. Бутенко Н. В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія. Київ: ІЕП НАН України, 2015. 358 с.
4. Бушкова В. В., Бондар Ю. А., Сиборова О. Л. Аналіз ринку перекладу та супутніх лінгвістичних послуг. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2020. № 1 (28). С. 180-191.
5. Колодинський С. Б., Гуцалюк О. М. Технологічні парки як центри економічного зростання українських підприємств. *Вісник післядипломної освіти. Сер.: Соціальні та поведінкові науки*. 2022. Вип. 22 (51). С. 179-199. DOI: [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2022-22\(51\)-179-199](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2022-22(51)-179-199).
6. Крамський С. О., Гуцалюк О. М., Аблязова Н. Р., Мальцев М. М. Використання проектного менеджменту як інноваційно-енвайронментального підходу в системі підготовки фахівців з економіки та управління науково-технічною сферою. *Економічний вісник Донбасу*. 2023. № 3 (73). С. 88-96. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3\(73\)-88-96](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3(73)-88-96).
7. Лещенко Г. А., Бондар Ю. А., Кирстя А. В. Соціально-економічний розвиток науково-дослідної діяльності закладів вищої освіти. *Вісник економічної науки України*. 2022. № 1 (42). С. 87-94. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1\(42\).87-93](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).87-93).
8. Наволокіна А. С. Модель партнерства університету, бізнесу та держави в умовах конкуренції. Європейські перспективи сенсу життя: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 11 травня 2018 р.). Запоріжжя: КПУ, 2018. С. 168-169.
9. Чухрай Н., Хотей Н., Патора Р. Партнерський маркетинг у постачанні: світовий і вітчизняний досвід. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2004. № 499. С. 339-346.
10. Etzkowitz H. *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. Routledge, 2010. 176 p.

References

1. Bulieiev, I. P. (2012). Dosvid strukturuvannia promyslovosti rozvynenykh krain ta mozhlyvist yoho vykorystannia v Ukraini [The experience of structuring the in-

dustry of developed countries and the possibility of its use in Ukraine]. *Stratehiia i mekhanizmy rehuliuвання promysloвого rozvytku – Strategy and mechanisms of regulation of industrial development*, pp. 3-29 [in Ukrainian].

2. Butenko, N. V. (2014). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky na zasadakh partnerstva [Increasing the competitiveness of the national economy on the basis of partnership]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis*, 15 (1), pp. 36-42 [in Ukrainian].

3. Butenko, N. V. (2015). Rozvytok partnerstva v natsionalnii ekonomitsi [Development of partnership in the national economy]. Kyiv: IIE of NAS of Ukraine. 358 p. [in Ukrainian].

4. Bushkova, V. V., Bondar, Iu. A., Syborova, O. L. (2020). Analiz rynku perekladu ta suputnykh linhvistychnykh posluh. [Market analysis of translation and related linguistic services]. *Visnyk Skhidnoevropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu – Bulletin of the East European University of Economics and Management. Cherkasy*, 1 (28), pp. 180-191 [in Ukrainian].

5. Kolodynskyi, S. B., Hutsaliuk, O. M. (2022). Tekhnolohichni parky yak tsentry ekonomichnogo zrostannia ukraïnskykh pidpryiemstv [Technological parks as centers of economic growth of Ukrainian enterprises]. *Visnyk pisljadiplomnoi osvity. Serii: Sotsialni ta povedinkovi nauky – Bulletin of postgraduate education. Series: Social and behavioral sciences*, 22 (51), pp. 179-199. DOI: [https://doi.org/10.32405/2522-9931-2022-22\(51\)-179-199](https://doi.org/10.32405/2522-9931-2022-22(51)-179-199) [in Ukrainian].

6. Kramskyi, S. O., Hutsaliuk, O. M., Abliazova, N. R., Maltsev, M. M. (2023). Vykorystannia proiektynoho menedzhmentu yak innovatsiino-envaironmentalnoho pidkholdu v systemi pidhotovky fakhivtsiv z ekonomiky ta upravlinnia naukovotekhnichnoiu sferoiu [The Use of Project Management as an Innovative and Environmental Approach in the System of Training Specialists in Economics and Management of the Scientific and Technical Sphere]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Herald of the Donbas*, 3 (73), pp. 88-96. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3\(73\)-88-96](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2023-3(73)-88-96) [in Ukrainian].

7. Leshchenko, H. A., Bondar, Iu. A., Kyrstia, A. V. (2022). Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok naukovo-doslidnoi diialnosti zakladiv vyshchoi osvity [Socio-Economic Development of Research Activities of Institutions of Higher Education]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1 (42), pp. 87-93. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1\(42\).87-93](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).87-93) [in Ukrainian].

8. Navolokina, A. S. (2018). Model partnerstva universytetu, biznesu ta derzhavy v umovakh konkurentsii [A model of university, business and state partnership in conditions of competition]. *Yevropeïski perspektvyv sensu zhyttia [European perspectives on the meaning of life]*: Proceedings of the International Science and Practice Conference. (pp. 168-169). Zaporizhzhia, KPU [in Ukrainian].

9. Chukhrai, N., Khotai, N., Patora, R. (2004). Partnerskyi marketynh u postachanni: svitovyi i vitchyznianiý dosvid [Partner marketing in supply: global and domestic experience]. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» – Bulletin of the Lviv Polytechnic National University*, 499, pp. 339-346 [in Ukrainian].

10. Etzkowitz, H. (2010). *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. Routledge. 176 p.

Надійшла до редакції 14.11.2023 р.