

## **МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ США. О ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДАННОГО ОПЫТА В УКРАИНЕ**

**Богдан Владимирович ДЕРЕВЯНКО**, профессор кафедры хозяйственного и экологического права Донецкого юридического института МВД Украины, к.ю.н.,  
доцент  
E-mail: DEL2000@i.ua

В современном мире развитие сферы образования в государстве определяет уровень развития самого государства и его перспективы на мировой экономической и политической арене. В свою очередь, уровень развития сферы образования во многом определяется его финансированием. Для государств центральной и восточной Европы обеспечение достаточности государственного финансирования сферы образования является часто невыполнимым заданием. Поэтому в помощь государственному финансированию должны приходиться альтернативные механизмы. Такие механизмы могли пройти апробацию в экономически развитых государствах на протяжении многих лет. В качестве примера можно взять механизмы финансирования системы образования США. Изучению этих вопросов уделяли внимание украинские и российские авторы, ссылки на работы которых есть в статье. Благодаря им предполагается достичь цели статьи: определить механизмы финансово-правового регулирования сферы образования США, которые могут быть использованы в Украине.

Сегодня проблемы в образовании США так или иначе связаны с недостатком финансовых ресурсов. И это при затратах на образование в 5,6 % ВВП! По объему финансирования образования США занимают первое место в мире [1, с. 3].

Источниками финансового обеспечения деятельности ВУЗов США являются: средства, выделяемые из бюджетов федерального, штата и местного; плата студентов за обучение и услуги; доходы от собственной деятельности; пожертвования организаций и отдельных лиц; проценты от сбережений на специальных фондах, созданных частными организациями и лицами [2, с. 73]. С другой стороны, повышение уровня государственного финансирования приводит к снижению объемов суверенитета учебных заведений (далее – УЗ) и в определенной степени университетской автономии. На сегодня США являются особым государством, где негосударственные УЗ относительно свободны от государственного регулирования в формах, методах образования, образовательных программах и образовательном процессе. Здесь частные школы подчиняются государственным актам в сфере здравоохранения и безопасности учеников и сотрудников, а также федеральным законам о недискриминации [3, с. 77]. Поэтому установление дополнительного государственного контроля в сфере образования может быть негативно воспринято УЗ США даже в обмен на свое финансирование. А поэтому частные УЗ США сами заинтересованы в сохранности существующего баланса с минимальным государственным финансированием и минимальным вмешательством в свою деятельность.

В качестве средства для «выравнивания баланса» государственные УЗ расширяют ассортимент услуг и постоянно повышают плату за предоставление основных и дополнительных образовательных и иных услуг. В подтверждение этому можно привести арифметическую информацию: в последние годы финансирование государственных ВУЗов США из правительственных источников уменьшилось с 45,6 %

от общего объема доходов в 1980-1981 годах до 35,8 % в 1999-2000 и до 28,3 % в 2007-2008 годах. Компенсацией за это кардинальное изменение является значительное повышение платы за обучение (с 12,9 % до 29,6 %), увеличение частных пожертвований, грантов и контрактов (с 2,5 % до 10,2 %), торговли и услуг (с 19,6 % до 27,4 %). Последняя категория включает доходы от сопутствующих предприятий (хозрасчетные общежития, пункты питания), а также от университетских клиник, которые для отдельных ВУЗов формируют значительный объем денежных поступлений. Для сравнения: в Украине в 2007-2008 учебном году доля бюджетных средств, за счет которых осуществлялась подготовка специалистов, составляла 74,6 %, собственных средств – 21,6 %, кредитных ресурсов – 1,8 %, грантов – 0,8 %, средств предприятий – 0,7 % [4, с. 82]. Из приведенного сравнения следует, что в США государство финансирует УЗ примерно на 30 % от их потребностей, а в Украине – приблизительно на 75 %. При этом американские УЗ способны самостоятельно заработать нужные 70 % средств, тогда как наши УЗ часто не могут заработать нужные 25 %. Причин можно назвать много. Это и чрезмерное количество УЗ, которые из-за увеличения предложения услуг уменьшают спрос и, соответственно, их стоимость; это и непрестижность украинского образования для граждан европейских государств; это и недостаточная обеспеченность УЗ оборудованием, материалами и иными основными фондами и оборотными средствами. А может иметь место и обратный процесс – отбор государством части от заработанных ресурсов у УЗ.

Украинскими учеными также предлагается развивать в Украине правовую базу, которая бы регулировала хозяйственные отношения с участием ВУЗов в разных объединениях предприятий, а также предоставление поддержки научно-исследовательской деятельности ВУЗов, например, через венчурное финансирование. По этому поводу следует сказать, что целевой капитал Гарвардского университета составляет \$ 37 млрд., среди которых статья прибылей от подготовки специалистов является значительно меньшей, чем от научной работы [5]. Украинские УЗ в таком показателе значительно уступают. Поэтому необходимо использовать опыт практической деятельности УЗ в США, и совершенствовать практику сотрудничества УЗ и коммерческих субъектов.

Относительно необходимости углубления сотрудничества между УЗ и работодателями неоднократно повторяется в работах российских и украинских ученых. Однако, если у нас такое сотрудничество осталось воспоминанием о советских временах либо существует как исключение в отдельных объединениях предприятий, имеющих в своем составе УЗ, то в США публично-частное партнерство является реальностью: в США наиболее эффективным подходом к интеграции признана модель государственно-частного партнерства, в которой структурное подразделение УЗ (кафедра университета) и коммерческое предприятие реализуют совместный проект [6, с. 41]. Главная особенность такого сотрудничества заключается в его финансовом аспекте: коммерческое предприятие финансирует деятельность УЗ в обмен на подготовку для себя качественных будущих сотрудников, повышение квалификации работающих, получение результатов от выполнения УЗ научных исследований на заказ, получение консультаций и др. Однако особенностью финансового обеспечения деятельности УЗ в США является активное участие в этом процессе общественных организаций и граждан. Законом (Актом) США «О возможностях высшего образования» от 14 августа 2008 года было рекомендовано УЗ усиливать связи с предпринимательскими структурами.

Одной из наиболее действенных форм взаимодействия разных групп общества в США является функционирование ассоциаций выпускников отдельных УЗ. Их участники делают членские взносы в развитие УЗ, которые когда-то закончили. Существует практика объявления среди учащихся конкурса на получение премии кого-то из выпускников; практика присвоения факультету, курсу, кафедре, корпусу, аудитории имени выпускника, сделавшего значительный финансовый взнос в развитие УЗ. В подтверждение сказанного можно отметить, что одним из решающих факторов финансовой стабильности в УЗ США становятся выпускники (особенно лучших университетов), которыми ежегодно выделяются небольшие суммы и делаются пожертвования для университетов в завещаниях. Для расширения частной поддержки от выпускников и других меценатов университеты США создали разветвленную систему связей с теми, кто предоставляет финансовую поддержку, – от специализированных журналов для выпускников до присвоения имени меценатов кафедрам, институтам, исследовательским центрам, факультетам или лекционным залам [7, с. 47; 8, с. 18].

Отдельные компании и меценаты предоставляют безвозвратные займы (гранты) на образование. Подобные гранты также могут предоставлять штат, город либо графство. Как правило, студент, получивший грант, после окончания ВУЗа должен отработать по специальности 5-10 лет [4, с. 75].

Итак, УЗ США справедливым отношением и качественным обучением стимулируют своих студентов к финансированию своей деятельности в будущем, после получения высокодоходной профессии. Особенностью является наличие косвенного финансирования, когда выпускники или их ассоциации финансируют не УЗ, а обучение студентов. Иными словами, выпускники платят за обучение наиболее успешных студентов, предоставляют им беспроцентные кредиты и т.п. А такая поддержка важна из-за достаточно высокой стоимости обучения.

Для преодоления проблемы финансирования обучения в США также возникла система финансовой помощи, предоставляемой в основном американским гражданам, частично – иностранным студентам, в т.ч. студентам из республик бывшего СССР. Однако средства фондов, спонсоров, выпускников и их ассоциаций, правительства и штатов, выделяемые в качестве грантов на обучение, чаще всего достаются гражданам США. Иностранцы заранее предупреждаются о невозможности получения финансирования образования в США [4, с. 76-77]. Вряд ли стоит винить американское правительство, общественные организации и граждан в неполном финансировании образования иностранцев. В Украине иностранцы не могут получить образование бесплатно. И в современных условиях нужно расширять количество платных услуг для иностранцев, повышать их качество и пропорционально увеличивать стоимость. Аналогично и УЗ США рассматривают иностранного студента как потенциального пополнителя своего бюджета. И именно этот студент должен заботиться об оплате своего обучения. С другой стороны, разнообразные льготы, скидки, кредиты и т.п. предоставляются не УЗ, а потребителям их услуг – ученикам и студентам. Однако потом студент передает эти средства УЗ. В качестве одного из таких способов в США начинает использоваться так называемая ваучерная система.

Ваучер является формой распределения финансовых ресурсов, которую можно охарактеризовать как объектно-субъектную субвенцию. Обосновывая идеи ваучерной системы образования, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен предложил, чтобы всем родителям, имеющим детей дошкольного возраста, выдавались особые сертификаты

(ваучеры), которыми бы они оплатили школе за обучение своих детей и которые бы потом были выкуплены у школ государством [9, с. 140].

С 2000 года в штате Флорида при помощи ваучерной системы штат пытается сократить затраты на образование. Учеников с низкими показателями обучения по ваучерной программе переводят в частные школы, а в школах штата сокращаются учителя и, соответственно, затраты на фонд оплаты труда, амортизацию помещений и др. А выкуп ваучеров у родителей отстающих учеников осуществляет государство. Поэтому администрация государственных школ заинтересована в искусственном «вытягивании» слабых учеников [10, с. 258].

Еще одним видом помощи являются займы, предоставляемые студентам или их родителям для оплаты обучения. Проценты по ним ниже, чем при оплате обычного кредита. Желаящий получить заем должен зарегистрироваться в ВУЗе и представить поручителя, который живет и работает в США не менее двух лет, имеет высокооплачиваемую работу и позитивную «кредитную историю». Студенты могут обратиться с просьбой о кредите в размере полной стоимости образования (включая плату за обучение и проживание в общежитии). Минимальная сумма займа – \$ 1 тыс., максимальная – \$ 45 тыс. за учебный год. Новый заем можно получить на протяжении следующего года. Срок возврата займа – от 10 до 25 лет в зависимости от суммы. Минимальная месячная плата – \$ 50 [4, с. 78].

Итак, позитивом в финансировании сферы образования США является эффективное негосударственное финансирование УЗ, благодаря которому последние имеют реальную университетскую автономию. Среди механизмов финансово-правового регулирования сферы образования США, которые могут быть использованы в Украине, можно назвать ваучерную систему оплаты обучения, связь УЗ с ассоциациями выпускников, тесное сотрудничество УЗ с коммерческими структурами, в т.ч. вхождение их в состав объединений предприятий.

### Литература:

1. Корф Д.В. Правовые основы финансирования образования в США : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. юрид. наук: спец. 12.00.14 / Д.В. Корф. — М., 2008. — 28 с.
2. Монаенко А. Джерела та порядок фінансування видатків вищих навчальних закладів / А. Монаенко // Підприємництво, господарство і право. — 2009. — № 9. — С. 72—75.
3. Волкова Н.С. К вопросу о статусе частных образовательных организаций за рубежом / Н.С. Волкова, Ф.М. Цомартова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. — 2010. — № 3. — С. 74—78.
4. Боголіб Т. М. Фінансові аспекти розвитку вищої освіти у США / Т. М. Боголіб // Фінанси України. — 2010. — № 2. — С. 70—82.
5. Чирва А. А який ендаумент у вас ? // Урядовий кур'єр. — 2008. — 18 грудня (№ 238). — С. 9.
6. Лисов В. Довузовское профессиональное образование в России: нынешнее состояние и вопросы модернизации / В. Лисов // Российский экономический журнал. — 2008. — № 7—8. — С. 35—55.
7. Павловський К. Трансформації вищої освіти в ХХІ столітті: польський погляд. — К.: Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. — 230 с.
8. Огнев'юк В. Університетська освіта України в контексті перспектив європейської інтеграції / В. Огнев'юк // Віче. — 2010. — № 20. — С. 16—20.
9. Якубовський Р.В. Правові засади фінансового забезпечення навчальних закладів: зарубіжний досвід і перспективи його використання в Україні / Р.В. Якубовський // Часопис Київського університету права. — 2011. — № 1. — С. 138—142.
10. Корф Д.В. Правовое регулирование финансирования среднего образования в США / Д.В. Корф // Ежегодник российского образовательного законодательства. — 2009. — Т. 4. — № 3—4. — С. 253—269.