

ВЫСШАЯ ШКОЛА США (НЕКОТОРЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ)

Ж. Э. Коваль

*преподаватель кафедры иностранных языков
Учреждения образования «Белорусский государственный педагогический
университет имени Максима Танка»*

В большинстве государств высшее образование – третья по величине статья расходов в бюджете, после здравоохранения и среднего образования. Поскольку затраты на здравоохранение растут быстро, а избиратели требуют, чтобы расходы на среднюю школу были защищены, высшее образование логически попадает в поле зрения законодателей, если им приходится сокращать бюджет. Мало того, что высшее образование является существенной частью государственного бюджета, у него еще есть альтернативный источник дохода в виде платы за обучение. Как правило, в хорошие экономические времена государство поднимает ассигнования для колледжей и университетов и требует, чтобы взамен учреждения не поднимали плату за обучение. Когда в экономике наблюдаются кризисные явления и, соответственно, падает доход от государственных налогов, то государство сокращает расходы на высшее образование, а учреждения в свою очередь компенсируют недостачу, увеличивая плату за обучение.

В отличие от школьного, высшее и послевузовское образование в США рассматривается как прерогатива штата, и определяется состоянием и потребностями экономики. Поэтому равный доступ здесь понимается лишь как формальное равенство возможностей, а государственная образовательная политика направлена на обеспечение экономической безопасности, стабильности и конкурентоспособности граждан Америки [1].

Пожертвования от частных лиц и корпораций обеспечивают другой источник дохода и поощряются американской налоговой системой. Поэтому многие колледжи и университеты уделяют много внимания мероприятиям по увлечению количества частных пожертвований. Например, один только Университет Калифорнии получил почти \$1,2 миллиарда частных пожертвований в 2007/2008 уч. г. [2, с. 539].

Существенная и растущая доля расходов во многих частных некоммерческих учреждениях – институциональная финансовая помощь, иногда называемая «дисконтирование за обучение». У частных колледжей есть давняя традиция обеспечения финансовой помощью студентов с низким доходом. Кроме того, большинство этих учреждений (и все больше государственных учреждений также) предлагают финансовую помощь, чтобы привлечь студентов, которые могут

оплатить полную стоимость за обучение, но не желают делать это без скидки. Для некоторых учреждений дисконтирование за обучение – способ конкурировать с другими учреждениями за лучших студентов. Для других – необходимая практика, которая позволяет заполнить вакантные места, которые иначе остались бы свободными. Даже, если эти скидки способствуют увеличению реальной или «прейскурантной» цены, все учреждения сталкиваются с истинным ростом стоимости обеспечения образования. Затраты на оборудование повышаются, здравоохранение для сотрудников, материально-техническое обеспечение, строительство. Перед лицом этих затрат и сокращения дохода от государства, у университетов и колледжей есть три выхода. Они могут сократить или улучшить эффективность, или искать новые источники дохода. По большей части, учреждения стараются комбинировать все три опции. Они сокращают расходы на загранкомандировки и покупку оборудования, откладывают увеличение зарплаты, сокращают административный и технический персонал, откладывают обновление зданий. Редко учреждения сокращают учебные программы, а наоборот стремятся сделать их более эффективными. Наконец, американские колледжи и университеты прикладывают много усилий, чтобы разнообразить и расширить источники дохода: развитие онлайн образования, превалирование узконаправленных учебных программ, увеличение объема исследовательских работ, привлечение к соглашениям о лицензировании и субсидировании предприятий-ассистентов.

В последнее время государственная высшая школа вступила в деятельную борьбу за частный капитал с негосударственными вузами, для которых этот источник доходов всегда был основным. Последние же в свою очередь стараются привлечь все больше средств из фондов федеральных целевых программ. Таким образом, наметившаяся тенденция позволяет сделать вывод о сближении государственных и частных вузов с точки зрения источников финансирования [1].

Кроме того, лица, ответственные за работу системы высшего образования, ежегодно сталкиваются с вызовами, касающимися определения роста стоимости обучения, что негативно влияет на студентов. Их обязанность состоит в том, чтобы, балансируя между непосредственной работой и завлечением абитуриентов, создавать привлекательный продукт и при этом удерживать студентов и привлекать все новых клиентов, одновременно не запугивая высокой ценой потенциальных потребителей образовательного процесса. Без наличия достаточного количества студентов, приносящих прибыль, администрация обязана будет сокращать свои расходы по другим статьям. С точки зрения таких администраторов, сокращение других видов услуг причиняет вред всем видам наработок в системе образования, которые могут предлагаться их учреждением образования.

Значительные масштабы государственного и частного финансирования высшего образования США, а также наличие у вузов других источников доходов позволяет проводить гибкую финансовую политику, как на институциональном уровне, так и на иных уровнях бюджета. При снижении объема дохода, получаемого из одного источника, повышается объем дохода из другого источника, что в результате поддерживает совокупный доход на необходимом уровне.

Библиографический список

1. Корф, Д. В. Правовые основы финансирования образования в США: дис. ... канд. юр. наук : 07.00.03 [Электронный ресурс] / Д. В. Корф. – М., 2008. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/pravovye-osnovy-finansirovaniya-obrazovaniya-v-ssha-0>. – Дата доступа: 11.02.2020.
2. Cohen, A. M. The shaping of American higher education / A. M. Cohen. – San Francisco, 2010. – 630 p.