**Проблеми визначення та шляхи здешевлення**

**вартості вищої освіти**

Вчені та експерти розвинених країн вже давно намагаються визначити зміст поняття «вартість вищої освіти» та розрахувати цей показник з прийнятною для практичного застосування точністю. Проте складність такого розрахунку виявилася нездоланною, тому наявні у довідниках дані про суспільні, державні чи особисті витрати на отримання того або іншого виду вищої освіти у закладах різноманітного типу фахівці розглядають як суто орієнтовні, відносну і абсолютну похибку яких можна визначити теж досить наближено. Тому, враховуючи новизну і складність даної тематики, використано електронні інформаційні джерела.

Про динаміку витрат на освіту різних груп країн дають уявлення дані табл. 1.

Таблиця 1

**Світова динаміка витрат на освіту\***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристика | 1980 | 1985 | 1990 | 1994 |
| Державні витрати на освіту, млрд. дол. США | 526 | 565 | 1015 | 1276 |
| Державні витрати 53 розвинутих країн, млрд. дол. США | 425 | 465 | 853 | 1084 |
| Державні витрати 162 країн, що розвиваються, млрд. дол. США | 102 | 100 | 162 | 102 |
| Щорічні витрати на навчання у розрахунку на кожного мешканця Землі, дол. | 129 | 126 | 208 | 244 |

*\*За даними ЮНЕСКО.*

У табл. 2 наведені деякі кількісні дані про повні бюджетні і приватні витрати на освіту у середині 90-х років в країнах OECD.

Таблиця 2

**Щорічні повні витрати на навчання учнів і студентів у країнах OECD,**

***дол. США***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Країна | Рівень освіти | | | | У середньому для усіх рівнів |
| дошкільне виховання | початкова школа | середня школа | вища освіта |
| США  Канада  Мексика | 3551  5270  817 | 5492  741 | 6541  1477 | 14607  11132  4264 | 6593  6191  1102 |
| Австралія  Японія | 2294 | 2985  3 960 | 4871  4356 | 9036  7556 | 4628  4727 |
| Велика Британія | 3508 | 3295 | 4494 | 8241 | 4439 |
| Австрія  Бельгія  Данія  Нідерланди  Німеччина  Франція  Швеція  Швейцарія | 4712  2152  4584  2635  3611  2678  2942  2335 | 4291  2953  4745  2793  2815  3154  4917  5835 | 6721  5373  6175  3979  6481  5685  5651  7024 | 8642  6380  8045  8665  7902  6033  12693  15731 | 6565  4616  5902  4048  5450  4548  5702  7011 |
| Іспанія  Італія  Португалія  Туреччина | 2210  3299  1794  871 | 2293  4107  2581  832 | 3033  5235  2491  587 | 3835  5169  5667  2696 | 2916  5021  3131  897 |
| Чехія  Угорщина | 1676  1376 | 1506  1607 | 1903  1685 | 4788  5189 | 2081  1849 |

Можуть бути цікавими і дані середини 90-х років щодо вартості одного року навчання та повних витрат на весь курс навчання у деяких країнах (табл. 3).

Таблиця 3

**Вартість одного року навчання і повної програми здобуття вищої освіти**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Країна | Тривалість вищої освіти, років | Вартість одного року навчання,  дол. США | Загальна вартість, дол. США |
| Швейцарія | 4,1 | 15700 | 64500 |
| Австрія | 6,3 | 8600 | 54400 |
| США | 3,5 | 14600 | 51100 |
| Німеччина | 6,4 | 7900 | 50400 |
| Норвегія | 4,5 | 8300 | 37500 |
| Канада | 3,1 | 14000 | 34100 |
| Данія | 4,1 | 8000 | 33000 |
| Франція | 4,7 | 6000 | 28200 |
| Велика Британія | 3,4 | 8200 | 28000 |
| Італія | 4,5 | 5200 | 23300 |
| Іспанія | 5,0 | 3800 | 19100 |
| Австралія | 2,0 | 9000 | 18000 |
| Мексика | 2,6 | 4300 | 11300 |

Дані таблиць досить промовисті, тому обмежимося одним зауваженням: в усіх розвинених країнах стандартна вартість одного року вищої освіти істотно нижча від вартості щорічного національного продукту у розрахунку на одну особу (в Іспанії - майже утричі). Якщо розглянути цей показник для наведених країн у середньому, то співвідношення досліджуваних величин буде приблизно 55 : 100. Отже, родина з середніми прибутками може дозволити собі навчати принаймні одного (якщо не двох) членів.

На жаль, для країн, що розвиваються, це співвідношення у середньому становить 5 : 1, а у багатьох країнах Африки - 10 : 1.

Україна, схоже, належить до групи «проміжних» країн, типовим прикладом яких може бути Туреччина (див. табл. 2). Більш-менш точні обчислення неможливі через відсутність надійних статистичних даних про нашу країну. Про це свідчить урядова негативна оцінка роботи відповідних українських служб у 1997 р. Проте, використовуючи дані Міністерства освіти України, легко підрахувати, що державні витрати на навчання одного студента становили приблизно $ 200.

Науковці вважають, що для правильного обчислення вартості вищої освіти слід враховувати три її складові.

Вартість навчання - кошти закладів вищої освіти, які безпосередньо чи опосередковано забезпечують отримання молоддю знань і навичок. Цей параметр обчислюється на основі бюджетів університетів та інших закладів.

Вартість життєзабезпечення студента - кошти на оплату помешкання, харчування, одяг, взуття, транспорт тощо та на особистий розвиток, а також навчальна і допоміжна література, культурні і спортивні потреби тощо. Дуже мало лишилося країн, де держава істотно субсидіювала б цю складову вартості вищої освіти. До таких винятків належать Франція і Німеччина. Найчастіше майже весь тягар здобуття освіти лягає на студента та його рідних.

Втрачені прибутки - матеріальні та інші втрати, спричинені неможливістю налагодити продуктивну працю студента упродовж більшої частини років навчання. Це особливо важка для належного розрахунку складова повної суспільної вартості вищої освіти не лише через неперервні економічні зміни та інфляцію (екстремальний приклад - Україна та всі її сусіди), а й через неможливість правильно встановити рівень молодіжного безробіття у певній країні. Отже, наближеному обчисленню піддається лише «державна» вартість освіти (витрати бюджетів) чи монетарна - сума перших двох складових.

Окрім науково-теоретичних питань фінансування системи вищої освіти і забезпечення належної підготовки нових поколінь є й інші важливі проблеми, на які шукають відповіді не лише в охопленій кризою Україні.

Хто повинен платити за вищу освіту?

Відповідаючи на це «просте» запитання, фахівці розпочинають із складного аналізу поняття «освітня послуга» як специфічний товар. Надання такої послуги триває принаймні 3-4 роки (інколи – удвічі довше), а набуття (освіти) має багато економічних, неекономічних, індивідуальних і суспільних результатів. Є чимало способів обґрунтування того положення, що вища освіта обов’язково повинна оплачуватися з державного бюджету, бо результативність її, зрештою, корисна для всього населення країни, всіх платників податків, державних і приватних підприємств.

Результативність набуття вищої освіти здебільшого персональна: підвищення соціального статусу і рівня, середньої зарплати, ефективніше споживання, поліпшення здоров’я, полегшення доступу до інформації та її сприйняття, розвиток здатності до перенавчання і пристосування. Тому особа і родина повинні сплачувати частину вартості вищої освіти. Аналіз переконує, що раціональна участь студентів в оплаті свого навчання сприяє підвищенню якості та ефективності системи вищої освіти країни.

Кожна країна обирає власний варіант розподілу витрат між державою і студентами. Практику повного фінансування державних вищих закладів освіти (ВЗО) лише з бюджету і діяльність приватних закладів виключно на кошти студентів розвинені країни застосовують рідко. Набагато частіше приватні заклади також фінансуються урядом, а державні мають гроші від сплати за навчання та додаткових послуг. Аргументи на користь участі держави у фінансуванні приватних ВЗО досить вагомі:

великим і вигідним для країни приватний сектор у сфері освіти може стати лише за доступних цін за навчання, а для цього держава має забезпечити їх зниження;

перехід студента у цей сектор економить гроші держави, які могли б бути витрачені на його перебування у державному закладі;

підтримується суспільний спокій і рівновага, адже доступ до вищої освіти дуже істотно розширюється;

така модель фінансування перекладає на студентів та їх родини частину фінансування вищої освіти гнучкіше, ніж це робиться суто законодавчим способом;

фінансування з бюджету дуже спрощує контроль держави за діяльністю приватних ВЗО (зміст програм, якість викладання, поширювані серед студентів ідеї тощо).

Існують аргументи й на користь отримання державними закладами частини суто приватних грошей та інших ресурсів:

а) споживач, який платить, ставиться до товару (навчання) серйозніше і ефективніше, аніж той, що переконаний у його повній «безкоштовності»;

б) вища автономія закладу, свобода маневру, стимулювання прогресивних інновацій з метою кращого врахування потреб і пріоритетів студентів.

Отже, практика, досвід та досягнення економічних наук поступово переконали громадськість розвинених країн з ринковою економікою, що оптимальною відповіддю на питання «кому платити за систему вищої освіти» є поєднання державного і приватного фінансування, об’єднання ресурсів і можливостей студента, його родини, держави, приватних підприємств і фірм.

Яким має бути механізм бюджетного фінансування?

Фахівці сперечаються стосовно того, чи існують результативніші від традиційного і простого способу державного формування щорічного бюджету ВЗО шляхи використання цих коштів? Протиставляється новий спосіб - надавати ці кошти студентові, а не закладам вищої освіти, змушуючи останні таким чином конкурувати між собою.

Власне, вибір не такий уже й простий і не зводиться до аналізу лише двох механізмів. Спрямування коштів у заклади можливе кількома способами: безпосередньо від міністерства за його незалежним рішенням; аналогічно, але з обов’язковою консультаційною участю ректорів ВЗО; через проміжний орган («буфер»), коли уряд і міністерство освіти хочуть перекласти на нього детальний розподіл коштів, а також певні надто непопулярні рішення. Ця різноманітність збільшується з варіативністю методики обчислення потреб ВЗО під час розподілу ресурсів (за обсягом набору першокурсників, за кінцевим випуском, різні комбіновані варіанти з урахуванням наукової та іншої роботи, специфіки факультетів тощо).

Традиційні способи прямого фінансування закладів (навіть за їх автономного часткового внутрішнього перерозподілу коштів, що зрідка зустрічається у централізованих країнах) завжди спричиняли стагнацію і відверте небажання ВЗО щось змінювати. У боротьбі з цим явищем розвинені країни винайшли варіант комбінованого державного фінансування, коли частина грошей видається регулярно з урахуванням кількості студентів і специфіки фаху, а решта - конкурсним чи комбінованим способом під конкретні наукові чи інноваційні програми з перевіркою їх виконання. Кілька розвинених країн Європи випробували цей спосіб і мають задовільні результати.

Ще нетрадиційнішим від попереднього є механізм фінансування вищої освіти через студента. Прихильники цього механізму аргументують його дієвість тим, що він забезпечуватиме кількастадійну конкуренцію (студентів за гранти чи ваучери, закладів - за студентів і гроші), максимальний вплив ринкових чинників на роботу вищої школи, на швидке підвищення ефективності діяльності ВЗО та якості освіти.

Реалії життя далекі від цих надто рожевих уявлень, а невміле застосування такого механізму здатне легко дезорганізувати роботу вищої освіти, яка може звестися до миттєвих маркетингових заходів ВЗО, що зваблюватимуть студентів легкістю навчання, рекордно низькими цінами, а отже, знижуватимуть якість освіти. Саме тому розвинені країни дуже обережно і виважено експериментують з цим привабливим і небезпечним «ультраринковим» способом фінансування. Єдиний випадок порівняно вдалого і тривалого його застосування у Чилі пояснюється специфікою цієї країни і одночасним запровадженням засобів, що запобігають можливості його найгірших наслідків.

Схоже, варто прислухатися до думки фахівців, які стосовно «студентського» механізму висловлюються за комбінованість, коли частина держбюджету як загальносуспільного зиску від вищої освіти виплачується закладу, а його індивідуальна частина - безпосередньо студентові, щоб стимулювати змагання серед ВЗО.

Існують різні доступні джерела залучення додаткових коштів в освітню сферу. Найпростіший шлях надходження коштів віднайшла, наприклад, Франція, де діє закон про сплату приватними роботодавцями 0,5% фонду зарплати на учнівство і перепідготовку персоналу. Фірма може сама платити ці кошти закладам, які вона обрала, не виділяючи їх у «загальний котел», який не забезпечує їй бажаного результату. Аналіз дії закону «+0,5%» свідчить, що й він не ідеальний: практично ніколи фірми не спрямовували ці кошти на підготовку студентів перших курсів університетів. Найчастіше вони непропорційно витрачалися на спеціалізовані курси, підвищення кваліфікації персоналу самих фірм-платників. Частина професури відгукнулася на цей закон тим, що вийшла на новий ринок з «надвузькими курсами» у межах вирішення однієї з проблем конкретної фірми.

Другим джерелом додаткових коштів є контракти на навчально-інформаційні послуги ВЗО для фірм, коли фірми і ВЗО кооперуються і шукають вигідні для обох варіанти. Цей шлях доцільний тоді, коли зароблених грошей вистачає і на створення бажання у професури «донавчатися» та робити незвичне, і на підтримку традиційних курсів для основного контингенту студентів.

Третій шлях відомий - наукові дослідження на замовлення фірм. Цей перспективний і складний для класичних університетів курс добре описаний у пресі. Поширеними формами його реалізації є «наукові парки», «наукові готелі» тощо. Цей підхід також створює проблеми різного ступеня складності (наприклад, як професору оприлюднювати свої набутки, якщо їх власником є фірма-спонсор), проте цей вид фінансової підтримки ВЗО невпинно розвивається й удосконалюється.

Четвертий шлях - гроші від власності, продажу території, приміщень, вкладення коштів університету в акції, його участі в іншій фінансової діяльності. Це явище мало поширене, і навіть серед професорів з економічних наук досвід невеликий (за винятком, можливо, США). Тому закладам освіти рекомендують передати гроші тим, хто вміє їх збільшувати. Бажано все ж не відмовлятися від створення в університетах малих підприємств, які безпосередньо працюватимуть на навчальний процес чи на наукові дослідження.

П’яте джерело - філантропи. Їх можна стимулювати через закони про благодійницьку і неприбуткову діяльність, а також створенням клімату суспільного визнання та оцінки донорів шляхом формування важливої для них позитивної аури.

Досвід вищих закладів освіти США переконує в реальності та дієвості заходів, перелічених вище. Саме завдяки їм США змогли забезпечити собі різноманітні джерела фінансування (див. табл. 4).

Таблиця 4

**Джерела прибутків ВЗО США *(кінець 80-х років)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Джерело фінансування | Державні ВЗО | Приватні ВЗО |
| Плата студентів (запис і навчання), % | 14,5 | 38,6 |
| Загальні державні витрати, %:  у тому числі:  бюджет США  бюджет штатів  місцевий бюджет | 59,1  10,5  45,0  3,6 | 19,0  16,5  1,9  0,6 |
| Дарунки і спадщина, % | 3,2 | 9,3 |
| Прибутки з пожертвувань, % | 0,6 | 5,4 |
| Продаж і послуги, % | 20,0 | 23,4 |
| Інші джерела, % | 2,6 | 4,3 |
| Загальна сума (приблизно), млрд. дол. | 65 | 35 |

Звернімо увагу на важливість дарунків усіх видів (готівка, акції, землі, витвори мистецтва тощо). Закони країни заохочують таку діяльність і зменшують податковий тиск на дародавців (останні навіть мають зиск з операцій дарування). ВЗО можуть продати матеріальні подарунки і вкласти кошти у банки чи акції. Прибутки з таких грошей в усім відомих кращих приватних університетах США, це відсотки від мільярдів доларів.

Шосте джерело - міжнародна допомога, яку розвинені держави щороку надають бідним країнам Африки і Азії з метою розвитку систем їхньої освіти. Досвід переконує, що надавати кошти на друкарні, побудову шкіл з ефективними матеріалами тощо доцільніше, ніж відряджати ректорів і професуру для перенесення досвіду.

Не повинно бути дарунків без цілі і без перевірки використання. Західні експерти переконані, що частині країн третього світу справді варто допомагати. У перелік країн, вартих такої допомоги, Захід додав і Україну, яка через вперте небажання приступати до розвитку власної економіки «досягла» самих глибин кризи.

Реальна диверсифікація джерел фінансування вимагає, крім усього іншого, створення у ВЗО спеціалізованої структури і залучення до справи добрих фахівців з менеджменту і маркетингу. Це викличе істотні збурення в ієрархії впливів внутрішньої діяльності університетів, що ще раз засвідчить взаємопов’язаність усіх складових вищої школи. Бажано, щоб ці ефекти не перемножилися і не спричинили ефекту «снігової лавини».

Проблема пошуку шляхів допомоги студентові передбачає цілу низку питань: фінансувати лише безпосередньо навчання чи увесь побут студента, чи якісь частини і навчання, і побуту? Надавати стипендії, позики чи комбінувати їх? Чи варто через оплату варіювати вибором студента стосовно певних дисциплін і фахів?

Стипендії надають для оплати навчання, на влаштування побуту, на те й інше. Їх присуджують за заслуги (відмінникам більші), за прибутком сімей (критерій однакових шансів і справедливості). Правильне визначення критерію надання стипендій відкриває усім розумним шанси на здобуття вищої освіти і тим самим подолання бар’єру її високої вартості.

Ситуація зі стипендіями (субвенціями) змінилася у світі мало. Найбільше змінилося останнім часом лише ставлення до позичок та їх використання. Дедалі частіше з безкоштовних вони перетворюються на банківські операції з вимогою своєчасного повернення. Загалом розрізняють три види позик.

Комерційна позичка - це банківський кредит за правилами ринку і з відповідними відсотками. Недоліком є достатня ризикованість для усіх сторін, короткотерміновість, потреба державних гарантій. Все це відлякує студентів.

Державна позика на навчання становить певні бюджетні витрати, поступове повернення робить її дешевшою для держави, аніж стипендії чи безвідплатні подарунки. Безпроцентна позика має недоліки: скорочення у несприятливі для бюджету моменти, ефект «подвійності» (коли кошти з бюджету спрямовуються до закладу), «негативність спадщини» (чоловік успадковує, одружившись на студентці, її заборгованість тощо).

Позичка з поверненням залежно від прибутків є системою страхування, оскільки залежить від реальних прибутків особи, що отримала диплом.

Є різні варіанти поєднання виплат з прибутками і чимало складних проблем, звичних для систем страхування, але загалом ця система дієздатна лише за часткових доплат держави. Повне самозабезпечення позички з поверненням можливе лише за умови швидкого розвитку економіки і високих прибутків дипломантів. Та все ж цей вид позичок потребує мінімальних витрат з державного бюджету.

Досвід використання позичок у світі чималий і безперервно поповнюється їх вдалим застосуванням у таких країн, як США, Австралія, Велика Британія та ін.

Закордонні експерти вважають комбінацію кількох видів позичок одним із найоптимальніших варіантів фінансування вищої освіти із кінцевим залученням коштів самого студента.

Окрім пошуків нових джерел фінансування вищої освіти, необхідно розробляти реальні методи підвищення її ефективності. Деякі з них відомі і навіть вже застосовуються. Наприклад, уряд консерваторів Великої Британії у 1981 р. випробував такий метод: скоротив бюджети ВЗО на 10% і примусив ректорів відмовитися від найменш потрібного (на жаль, в Україні за сучасних умов цей метод набув повного розквіту). Однак для застосування подібних дій уряду слід ретельно консультуватися з ВЗО (як у Нідерландах), а ті, у свою чергу, повинні мати чималий рівень автономії. Нав’язані вищій школі рішення нею не виконуються чи виконуються погано (Велика Британія, Франція).

Другий метод побудований на засадах, що передбачають активнішу працю капіталу і меншу - людей (йдеться про надто дорогу працю професорів). Відомо, як гучно провалилися надії цього методу з першим поколінням технічних засобів навчання (радіо, телебачення, аудіо- та відеотехніка). Проте мало відомо, що цей негативний висновок стосується лише середньої освіти та звичайних університетів, а у відкритих ВЗО (сучасна дистанційна освіта) є доволі багато прикладів реального здешевлення навчання за прийнятної якості. Наприклад, у Британському відкритому університеті досягнуто здешевлення понад 30%, в Ізраїльському - 40%. Нове покоління технічних засобів (ЕОМ, скляні кабелі, ІNTERNET, відеодиски, супутниковий зв’язок тощо) виявилося значно придатнішим для ВЗО. Завдяки ним кожному студентові стають доступними кращі лектори, навчання вночі чи в інший незвичний час, а придбання необхідних для цього матеріалів непомітно перекладає частину вартості вищої освіти на студента. За кордоном (подекуди і у нас) вже є приклади створення принципово нових умов для самостійної роботи студентів, що свідчить про тенденцію до перенесення більшої частини вищої освіти за межі університетських аудиторій.

Третім з можливих шляхів здешевлення вищої освіти є її меркантилізація і застосування ринкових регуляторів. Тут вистачає як позитивного, так і негативного досвіду. Для прикладу зауважимо про найголовніші негативні наслідки швидкого впровадження у фінансування і діяльність ВЗО принципу «ринкової змагальності»:

недофінансуються важливі для наукового прогресу фундаментальні пошуки, необхідність яких важко обґрунтувати з фінансових міркувань;

мода на певного виду дослідження (пріоритетні для політиків чи керівників, які істотно впливають на розподіл фондів чи присудження грантів) витісняє об’єктивність відбору;

змагальність у фінансуванні лише посилює нерівність серед ВЗО і позбавляє найслабкіших будь-яких шансів розвитку;

обмежуються чи істотно ускладнюються публікації, адже володарями інформації стають спонсори;

даремне витрачання часу більшості науковців, оскільки з десятків проектів приймаються один-два. Зниження ймовірності отримати грант обмежує участь професорів у «змаганнях»;

організатори конкурсів надмірно доброзичливі до рекламних ефектів на шкоду довготривалим базовим пошукам у складних наукових царинах;

один донор (держава) обмежує автономію ВЗО, однак і їх чисельність не поліпшує становища, якщо ніхто не відповідає за реальну підтримку і роботу закладу. Множинність джерел фінансування не гарантує автоматичної свободи дій закладів освіти.

Отже, змагальність за фонди спричиняє зниження якості і глибини наукових пошуків, обмеження автономії закладів. Запроваджуючи змагальність, меркантилізм та інші ринкові механізми впливу на вищу школу, необхідно розробити відповідні механізми, які забезпечували б якість науки і навчання.

Централізована і планова економіка колишньої радянської України полегшувала контроль за рухом державних ресурсів. Однак і тоді точний підрахунок реальних суспільних витрат на систему освіти та фахової підготовки був практично неможливим. Адже чимало її закладів фінансувалося з республіканського бюджету, частина - безпосередньо з Москви. Підрахувати витрати на освіту не можна було і в межах колишнього СРСР, заклади якого були підпорядковані десяткам центральних міністерств, відомств, численним підприємствам та установам. Тому наведені у табл. 5 дані про обсяг витрат на окремі рівні освіти в СРСР слід сприймати як приблизні.

Таблиця 5

**Фінансування системи освіти у Радянському Союзі, 1985-1991 рр.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
| Бюджет СРСР, млрд. крб. | 102,0 | 105,0 | 110,0 | 126,0 | 134,0 | 155,0 | 234,0 |
| Середньорічна зарплата, крб. | 2614,8 | 2682,0 | 2763,6 | 3003,6 | 3202,4 | 3732,0 | 6000,0 |
| Загальні витрати бюджету на освіту, млрд. крб. | 13,67 | 14,7 | 15,83 | 16,59 | 17,86 | 19,8 | 30,5 |
| в тому числі:  середню, млрд. крб. | 5,11 | 5,56 | 6,14 | 6,79 | 7,17 | 7,77 | 13,0 |
| профшколи, млрд. крб. | 0,65 | 0,71 | 0,76 | 0,89 | 0,84 | 0,90 | 1,4 |
| технічну, млрд. крб. | 1,36 | 1,47 | 1,67 | 1,83 | 1,86 | 1,85 | 3,0 |
| вищу, млрд. крб. | 1,35 | 1,44 | 1,52 | 1,6 | 1,76 | 1,94 | 3,2 |
| шкільні підручники, млрд. крб. | 0,65 | 0,7 | 0,75 | 0,8 | 0,85 | 1,14 | 1,7 |
| будівництво та утримання кап. споруд, млрд. крб. | 0,76 | 0,82 | 0,82 | 0,88 | 0,94 | 1,35 | 2,0 |
| на одну дитину у дошкільних закладах щорічно, крб. | 777,3 | 768,3 | 698,4 | 536,7 | 562,0 | 717,5 | 1150,0 |
| на одного учня системи середньої освіти, крб. | 284,1 | 304,1 | 330,1 | 359,1 | 374,4 | 398,0 | 750,0 |
| на одного учня профшколи, крб. | 647,1 | 741,3 | 840,9 | 965,3 | 1017,4 | 1030,8 | 1700,0 |
| на одного вихованця системи технічної освіти, крб. | 763,5 | 859,8 | 940,3 | 993,1 | 1079,9 | 1157,7 | 1850,0 |
| на одного студента вищих закладів освіти, крб. | 1031,3 | 1107,2 | 1172,5 | 1314,5 | 1462,8 | 1605,8 | 2650,0 |

Ще наближенішими (за різними дослідженнями) були дані щодо частки витрат на освіту у валовому національному продукті Радянського Союзу - від 5 до 9%.

Економічні труднощі перших років незалежності України, пов’язані з реформуванням промисловості, сільського господарства, швидко призвели до скорочення основного джерела ресурсів української системи освіти - державного бюджету. Приблизні дані негативної динаміки витрат на освіту представлені у табл. 6.

Таблиця 6

**Еволюція державних витрат на освіту в Україні, 1991-1997 рр.,** *% ВНП*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Державні витрати на освіту | 7 | 6,7 | 6,5 | 6,0 | 5,5 | 5,0 | 4,0 |

Оскільки за ці роки обсяг валового національного продукту України, за оцінками національних і закордонних експертів, зменшився у 2,5 раза, фактичне фінансування системи виховання, навчання і професійної підготовки скоротилося у 3-4 рази. Втрати надто великі, щоб компенсувати їх негативний вплив на обсяг та якість освіти в Україні самовідданою працею вчителів та викладачів. До середини 90-х років вони (втрати) стали очевидними й відтворилися у вигляді абсолютного і відносного зниження заробітної плати освітян, дедалі частіших затримок її своєчасної виплати.

Обсяг коштів для української освіти тимчасово знизився до рівня, притаманного найменш розвиненим країнам світу (за нашими обчисленнями, держава витрачала щороку на навчання одного студента приблизно $ 200).

Упродовж останніх двох років в Україні ведуться пошуки нових джерел фінансування системи виховання і навчання, не надто популярних заходів щодо скорочення витрат і відносного здешевлення освіти: ліквідовано частину дошкільних закладів і скорочено бюджетне фінансування решти, збільшена наповненість класів середніх шкіл і зменшилась їхня кількість (щоб показник середньої чисельності учнів у школі був вищим), реформована й система професійної освіти, серією законодавчих актів дозволено закладам освіти різного рівня надавати платні послуги. Для шкіл - це додаткові заняття, для закладів вищої освіти - набір студентів-контрактників і тих, хто повністю оплачує навчання. У вересні 1996 р. без бюджетної підтримки опинилася третина першокурсників вищих шкіл України.

Доступність вищої освіти для широкого загалу випускників середньої школи може бути гарантована лише за помірної вартості навчання у вищих навчальних закладах. Головним засобом цього вважаються гарантовані державою позики на навчання. Проте в Україні це практично неможливо через відсутність державних фінансових резервів, необхідних для початку виконання цієї складної і довготривалої програми. В сучасних умовах частина вартості вищої освіти повинна відшкодовуватися самим студентом чи його родиною.

Яким же чином можна залучити такі кошти? Для прикладу, можна навести таку пропозицію: оскільки є багато студентів, які після 1-2 семестрів навчання на платних потоках звертаються з проханням перевести їх на безоплатне навчання (свої заяви вони підкріплюють безапеляційними документальними свідченнями того, що прибутки батьків не дають їм можливості сплачувати повну вартість), доцільно ввести помірну плату для всіх студентів замість того, щоб брати велику з обмеженого кола осіб. За таких умов лише окремі талановиті представники бідних родин мали б привілеї на отримання державної стипендії. Завдяки такому нововведенню вища школа змогла б збільшити контингент студентів і гарантувати стабільні надходження до вузівського бюджету.

Сучасне використання державними структурами коштів, зібраних з платників податків, незадовільне. Бажано, щоб кожен мав право перераховувати податок не "в казну", а конкретному вищому закладу освіти, де навчатимуться його діти.

Неефективним є також розподіл коштів у бюджеті. Згадаймо, що за скрутних часів уряд Японії вирішив інвестувати більшу частину ресурсів в охорону здоров'я та освіту. Обґрунтування було таким: нинішнє покоління не знає шляхів вирішення існуючих проблем, але освічене і здорове наступне покоління зможе вирішити їх і вивести країну на шлях прискореного розвитку. Як показує японський досвід, інвестиції в освіту себе виправдали. Та все ж подолання кризи у фінансуванні навчальних закладів значно полегшиться у разі створення сприятливої законодавчої атмосфери, яка б допомагала системі освіти не лише виживати, а й розвиватися.

Існуючий сьогодні рівень податків для приватних навчальних закладів неприпустимо високий, а після сплати усіх вимог вони можуть використовувати для навчального процесу ледь третину студентських коштів. Введення додаткового податку на нерухомість повністю зробить неможливою діяльність більшості приватних закладів. Державні органи повинні однаково лояльно ставитися до навчальних закладів усіх форм власності, адже вони спільно виконують важливу справу - навчають молодь, створюють інтелектуальну та трудову еліту України.

У цьому плані ухвалення Верховною Радою України закону про неприбуткову і благодійницьку діяльність є важливою передумовою подолання кризи фінансування освіти та прискорення її розвитку. Подібні закони давно демонструють свою виключну ефективність у багатьох країнах світу (США, Франція та ін.). Створюючи сприятливу атмосферу для діяльності освіти, вони одночасно максимально стимулюють бізнесменів і весь приватний сектор економіки до витрат на освіту.

Потребує докорінного перегляду і питання місця науки у вищій школі. Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, характерний для України спрощений метод переходу коштів з централізованого державного бюджету до бюджетів окремих навчальних закладів є нераціональним і провокує стагнацію закладів та їх персоналу, нівелює прагнення до самоудосконалення і підвищення ефективності праці. Проте відомо, що змагання як таке може стати імпульсом до інновацій, раціональних і швидких змін у діяльності вищих шкіл.

**Анотація**