

**О. В. Зверев**

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Международный рынок высшего образования составляет около 100 млрд долларов. По данным ЮНЕСКО, на мировом рынке образовательных услуг присутствовали высшие учебные заведения (вузы) более 140 стран. По статистике иностранный студент тратит примерно пятую часть своих расходов в стране пребывания на обучение, и четыре пятых – на проживание, питание, развлечения и тому подобное. Дистанционное образование является одной из форм транснационального образования, которая реализуется через on-line и off-line Интернет обучение и тем самым создает условия для появления глобальных вузов[1].

Данный вид образования преодолевает территориальный фактор неравенства в доступе к качественному высшему образованию, зависимости от места проживания и тому подобное. Значительный информационный ресурс реализованный в виде новейших технологий, обеспечивает инновационное развитие образования и общества в целом ряде стран (Китай, Латвия, Нидерланды, Алжир, Великобритания, Турция и др.) от 10 до 25% студентов получают образование в учреждениях дистанционного обучения. В 2012 г. Согласно результатам исследования Babson Survey Research Group, 32% студентов высших учебных заведений США (более 6700000) прошли хотя бы один курс дистанционного обучения. Среди американских вузов 65% процентов уже ввели дистанционное обучение в стратегию своего развития. Представители Гарвардского университета и Массачусетского технологического института в мае 2012 объявили о запуске совместного проекта дистанционного онлайн-обучения edX (<https://www.edx.org/>). На развитие edX каждый из партнеров выделил по 30 млн долларов. Сейчас к проекту присоединилось 50 заведений из разных стран мира. По состоянию на октябрь 2014 в проекте зарегистрировано около 3 млн пользователей. Также успешными проектами, стартовавшими в 2012 г., являются Coursera (<https://www.coursera.org/>) и Udacity (<https://www.udacity.com>), обучающие сотни тысяч студентов. Хотя сертификаты EdX, Coursera и Udacity

не имеют такого формализованного значения, как диплом об образовании, большинство студентов и работодателей считает их весомым аргументом на рынке труда. Так, проект Udacity сотрудничает с десятками компаний, готовых принять на работу лучших студентов. На 2013/2014 учебный год на все курсы платформы Coursera записался миллион слушателей – в десять раз больше, чем в прошлом году. Среди них 13 000 – украинские студенты [3].

Механизмы финансирования дистанционного образования существенно отличаются от государственного механизма финансирования. Во – первых, экономически это более выгодная форма обучения по сравнению с очной формой. Во вторых, это и более демократичная форма обучения, поскольку любой человек при сравнительно небольших материальных затратах может получить профессию, повысить квалификацию, переориентироваться в профессиональной деятельности, дополнить свое образование новыми областями знаний и т. д. Наиболее распространенные стратегии финансирования следующие:

1) «Стратегия получения дохода» (revenue-generating approach) выходит из того, что иностранные студенты должны создавать дополнительный доход образовательным учреждениям и стране в целом. Поэтому образовательные услуги должны предлагаться исключительно на платной основе, без предоставления государственных субсидий. Правительства при этом обеспечивают высокую репутацию своей системы высшего образования, а также высокую степень защиты иностранным студентам. К числу стран, которые реализуют такой подход, относятся: Австралия, Великобритания (для студентов из стран, не являющихся членами ЕС), Новая Зеландия и США (для студентов, получающих высшее образование).

2) «Стратегия расширения возможностей» (capacity building approach) поощряет получение высшего образования студентами за рубежом или в вузе – поставщиках иностранных транснациональных образовательных услуг. Важными инструментами такого подхода являются: поддержание программ зарубежной мобильности государственных служащих, профессорско-преподавательского состава, ученых и студентов; обеспечение иностранным

вузам, программам и преподавателям благоприятных условий для коммерческой образовательной деятельности в «своей» стране. Уделяется внимание и созданию партнерств с местными поставщиками образовательных услуг для обеспечения передачи знаний между зарубежными и местными образовательными институтами. Сторонниками такой стратегии являются: страны Юго-Восточной и Центральной Азии (Малайзия, Гонконг, Китай, Сингапур, Индонезия, Вьетнам, Таиланд и др.), Мексика и некоторые страны Восточной Европы. География стратегии очень широка [3].

В тоже время перечисленные достоинства нивелируются проблемами, с которыми сталкивается данный вид образования:

1) интернет-образование законодательно труднорегулируемо. Большинство опасностей в сфере высшего профессионального образования является следствием неэффективной правительственной деятельности.

2) основой зарубежного опыта регулирования финансирования дистанционного образования являются небанковские электронные платёжные услуги, которые в наибольшей степени связаны с электронной коммерцией.

### **Литература**

1. У Канаді планують збільшити вдвічі кількість іноземних студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u\\_kanadi\\_planuyut\\_zbilshyty\\_vdvichi\\_kilkist\\_inozemnyh\\_studentiv\\_453165](http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u_kanadi_planuyut_zbilshyty_vdvichi_kilkist_inozemnyh_studentiv_453165)

2. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження положення про дистанційне навчання [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0703-13/print1389899592029395>

3. Арефьев А. Сколько Россия зарабатывает на экспорте образовательных услуг? [Электронный ресурс] / А. Арефьев // Демоскоп Weekly. – 2010. – № 441–442. – 01–14.11.2010.