

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*13–15 мая 2008 г. в РГПУ им. А. И. Герцена состоялась XII российско-американская научно-практическая конференция «Актуальные вопросы современного университетского образования».*

Состав конференции впечатляет разнообразием и калибром участников: свыше 500 участников из 6 стран и 32 российских вузов — от генерального консула США в Санкт-Петербурге госпожи Мэри Крюгер до проректора по привлечению внебюджетных средств университета Северной Айовы госпожи Норин Ермансен.

Однако главной особенностью XII конференции явились тематика как пленарных, так и секционных выступлений, а также острота, с которой предложенные темы обсуждались. Остановлюсь только на двух примерах.

Первый — выступление проректора университета Северной Айовы Фрэнка Эссера с докладом «Выстраивание отношений с выпускниками и спонсорами как важный фактор развития университета» о необходимости диверсификации средств финансирования университетов, о мотивации людей, способных сделать безвозмездные пожертвования, о методах привлечения доноров и т. д.

Основная мысль сообщения состояла в том, что финансовая помощь ни в коем случае не должна рассматриваться донором как ничем не мотивированное расставание с заработанными им деньгами, но как **вложение, инвестиция** особого рода.

При обсуждении названного доклада возникли вопросы и были описаны факты,

свидетельствующие как о глобальном характере проблемы привлечения финансов в университеты, так и о несопоставимости реальностей, в которых живут и действуют российские и американские университеты. Среди последних интересно отметить следующие.

1. Различия в законодательной базе двух стран. В США любой донор имеет налоговые преимущества и, в частности, полностью освобождается от налога на сумму, которую он вносит на развитие университета (в любой сфере или форме). К тому же, вносимая сумма вычитается из общей суммы налогообложения, снижая оставшийся совокупный налог. Названные нормативы значительно стимулируют «финансовые вливания» в университеты, особенно в больших размерах.

В России же налогом облагается как вносимая сумма, что является дополнительной статьей расходов для донора — жертвователя, так и жертвополучатель, то есть университет. В результате университет и его руководство вынуждены «дважды подумать» прежде, чем принять пожертвование, получение которого сопровождается и большим количеством документов, которые необходимо оформить, и большим количеством проверок того, как полученные деньги тратятся. Иначе говоря, университет несет ответственность за

целевое использование финансов, полученных в результате дарения не только перед жертвователем, но и перед государством, что значительно осложняет процедуру получения денег.

2. Различия в мотивации доноров. В США самыми распространенными мотивами для оказания финансовой помощи университету являются чувство благодарности вузу, который позволил выпускнику занять достойное положение в карьере и жизни, стремление к открытому, явному выражению признательности со стороны вуза через публикации имен доноров, размещение памятных табличек с именами дарителей на помещениях или оборудовании, приобретенных благодаря донору, и т. д., осознание необходимости улучшения собственной среды обитания для обеспечения более благоприятных условий для своих детей и молодежи, общества в целом.

Думается, что приведенного, ограниченного, списка мотивов дарения уже достаточно для того, чтобы осознать, что большинство из них пока отсутствуют в России.

3. Различия в способах (методах) общения с потенциальными донорами. В США самыми распространенными способами общения с людьми, способными оказать финансовую помощь университету, выступают:

- постоянная *работа с банком данных выпускников*: данные обо всех выпускниках (имена, адреса, места работы, семейное положение и его изменения и т. д.) постоянно проверяются, дополняются, корректируются; все выпускники делятся на группы по особым критериям, в соответствии с этими критериями (многодетные мамы vs. преуспевающие бизнесмены) ведется постоянная работа в виде оповещения о событиях в университете и/или его проблемах, поздравлений с семейными или национальными праздниками, сообщениями о том, что университету известны достижения выпускника, на-

пример, из средств массовой информации и т. д.;

- постоянная *личная работа с потенциальными индивидуальными донорами* (через общих знакомых, через общие хобби, через детей, которые являются студентами университета и другие);

- постоянная *работа с учреждениями, производствами, корпорациями* с целью убедить их вложить деньги в университет, в результате чего они могут получить в будущем лучших специалистов.

В России пока очень мало *системной работы* со всеми приведенными выше категориями доноров. К тому же у нас практически не существует освобожденных работников, которые занимались бы целенаправленно и разработкой стратегий привлечения финансов, и лоббированием законодателей с целью изменения законов, и «рутинной» связью с выпускниками.

Доклад способствовал не только пониманию необходимости привлечения дополнительных финансовых средств в университеты, но и зарождению мысли о своих собственных, российских подходах к проблеме, а также о возможности совместных с зарубежными университетами действий, скажем, в отношении зарубеж-

ных корпораций, действующих на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области (CocaCola, Ford, Wrigly и другие).

Второй доклад, вызвавший наибольшие дискуссии, — это доклад профессора кафедры педагогики Герценовского университета Е. В. Пискуновой, посвященный образу современного российского студента. Как ни странно, наибольшие споры вызвал вопрос о соотносимости заработной платы российского (гораздо меньшей) и американского (гораздо большей) профессоров. Интересно отметить, что далеко не все российские профессора жаловались на низкую заработную плату. Многие подчеркнули несопоставимость не только заработных плат, но и характера и объемов работы, которые у американских

## СОБЫТИЯ

---

профессоров и сложнее, и объемнее, и ответственнее.

В целом конференция характеризовалась разнообразием взглядов участников и удивительной способностью вести продуктивные дискуссии при диаметральной противоположности изначальных пози-

ций. Такая динамика традиционных конференций, безусловно, заслуживает внимания, а их организация — продолжения и развития.

Да здравствует XIII традиционная российско-американская конференция 2009 г.!