

**Неборский Е.В.**

## **ЧАСТНЫЙ КАПИТАЛ И АМЕРИКАНСКИЕ УНИВЕРСИТЕТЫ**

### **Выходные данные статьи:**

Неборский Е.В. Частный капитал и американские университеты. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Март, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/03/490>

Одной из особенностей американской системы высшего образования является превалирование частных университетов. Однако и в финансовой системе публичных, т.е. государственных университетов, наблюдается наличие источников в виде пожертвований частных лиц, частных и общественных фондов, которые оказывают дополнительную финансовую поддержку высшему учебному заведению. Университет представляет собой жизненно важный орган общества, без которого оно не сможет функционировать и это в полной мере осознается не только на уровне федерального правительства, но и на уровне гражданского общества и частного капитала [3, с. 2]. Именно поэтому в США наблюдается активная деятельность частных лиц, которые финансируют текущую и инвестиционную деятельность университета, выделяют средства на выдачу стипендий и т.д.

Если финансирование некоторых корпораций обусловлено контрактами на проведение научных исследований, в которых заинтересован непосредственно сам бизнес, а потому охотно вливает в некоторые университетские проекты различные суммы, то с частными физическими лицами дело обстоит несколько иначе. Политики поощряют финансовую поддержку частных лиц, иногда даже выступая в роли медиатора между каким-нибудь уни-

верситетом и крупным бизнесменам, поскольку это позволяет не только политикам, но и самим бизнесменам, оказывать влияние на настроения в студенческом обществе, да и в ареале кампусов вообще (а то и на политику университетской администрации). Некоторые частные лица, являясь скромными налогоплательщиками, осуществляют финансовые пожертвования из морально-этических побуждений на бескорыстной основе, но цифра таких пожертвований, безусловно, гораздо скромнее цифр, в которые оцениваются вливания крупного бизнеса. Существует и ряд лиц, желающих увековечить свои имена. Кстати, университеты охотно идут на это: они привлекают финансовые средства, а взамен предлагают увидеть жертвователям свои имена на табличках в скверах, скамейках, столовых, в названиях кафедр и т.д. В шутку такую деятельность университетов называют «торговлей именными табличками» [1, с. 108].

На самом деле, поиск источников финансирования заставляет администрацию университета прибегать к множеству разнообразных способов получения средств. Это обусловлено и таким явлением как «академический капитализм». Понятие «академического капитализма» возникло в университетской среде в прошлом столетии, приблизительно тогда же, когда и был принят акт Бэя-Дойля. Данное понятие подразумевает целый комплекс проблем, связанных с тем, что университет, как неприбыльная согласно Конституции США корпорация, призванная осуществлять научную и образовательную деятельность, поставлена в такие условия, при которых возникают коммерческие отношения [2, с. 29–30].

В первом десятилетии XXI века доля пожертвований частных лиц, по разным оценкам экономистов, колебалась на уровне 45–55% (280–300 млн. долл.). Наибольшую лепту в эти показатели вносят поступления от бывших выпускников университета. Это особая категория жертвователей. Дело в том, что в США, существует такое понятие как ассоциация выпускников. Это, как правило, общественные организации, членство в которых является добровольным, но престижным, а потому в них вступают почти все без исключе-

ния выпускники. Целью этих организаций является отслеживание жизненного пути выпускников, организация встреч и сбор пожертвований в пользу университета. Такие ассоциации устраивают благотворительные вечера с закусками, выпивкой и живой музыкой, приглашают местных чиновников, которые предадут мероприятиям нужный контраст.

Еще одной категорией жертвователей являются благотворительные фонды. Как правило, это общественные организации, учреждение которых началось еще в XIX веке. Они учреждались крупным капиталом с целью сохранения стратегического контроля над собственными предприятиями, акции которых приобретались фондами (экономическая уловка при вбрасывании акций на свободный рынок). К тому же, высшее образование оказалось хорошей почвой для капиталовложений – по сути, это было вложение в будущую квалифицированную рабочую силу, плюс научные исследования, которые способствовали развитию бизнеса. Среди особо известных фондов можно выделить: Фонд Форда, Фонд Рокфеллера, Фонд Карнеги (тот самый, который ввел критерии для составления рейтингов университетов и их ранжирования на исследовательские университеты, предпринимательские и т.д.), Всеобщий совет образования, Фонд Дьюка и т.д.

Сегодня в США огромное количество фондов – многие университеты и сами имеют собственные фонды, средства от которых идут на поддержку членов профессорско-преподавательского состава, академических программ и талантливых студентов. Основной деятельностью этих фондов является сбор пожертвований. По особенностям функционирования такие фонды, скорее, напоминают банковские организации, нежели общественные. Фонды получают доход в виде процентов, но при этом распределяют только его часть, другую же часть дохода обязательно вкладывают обратно для поддержания соответствующего финансового положения фонда. Показательны и некоторые цифры. Если в конце 1990-х гг. из-за кризиса только 31 вуз имел фонды с бюджетом свыше 1 млрд. долл. [5, с. 170], то к новому кризису, на 2008 год,

насчитывалось уже 61 таких вузов. Общая стоимость фондов на 2006 год оценивалась в 270 млрд. долл. [4].

Еще одной категорией, как уже упоминалось, являются частные корпорации, которые осуществляют финансирование корпоративных контрактов. Прежде всего, это прикладные научные исследования, необходимые для улучшения производства определенных товаров и услуг, технологий, программного обеспечения. Доля таких частных капиталовложений колеблется по оценкам экспертов экономистов в пределах 12–18% от совокупности доходов университета. Иногда скромные, на первый взгляд, вложения бизнеса в университет, дают ощутимые результаты, т.е. с точки зрения экономики, оказываются рентабельны. Частные корпорации, как уже упоминалось ранее, заинтересованы в таких вложениях. Университет, обладая всеми необходимыми средствами для разработки новой технологии (некоего научного продукта), а именно: лабораториями, оборудованием, «рабочими умами» и т.д., способен при меньших затратах принести наибольший экономический эффект. Часто создание конкретного научного продукта обеспечивает конкурентное преимущество бизнесу после внедрения новой научной разработки в производство – так вышло с «Эппл», «Майкрософт», «Фордом» и т.д.

### **Литература:**

1. Неборский Е.В. Университеты США: образовательный и научный центр. Монография. Саарбрюккен: «LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG», 2011. 180 с.: чб. илл.
2. Неборский Е.В. Экономика образования США: университеты и капитализация. Монография. Саарбрюккен: «LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG», 2012. 76 с.: чб. илл.
3. Greenwood M.R.C. Risky Business: Research Universities in the Post-September 11 Era // AAAS Science and Technology Policy Yearbook 2003 // A. Teich, S. Nelson, S. Lita (ed.) Wash. (DC): AAAS, 2003. P. 1–21.

4. Digest of Education Statistics. Wash., NCES of US Dep. Of Education, 2007.

5. Duderstadt J. A university for the 21<sup>st</sup> century. University of Michigan Press, 2000. P. 170.