



ДЕПАРТАМЕНТ СТРАТЕГИИ И РАЗВИТИЯ

# СОЗДАНИЕ ФОНДОВ ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗах



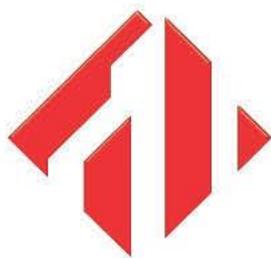
Настоящий материал был подготовлен специалистами Департамента стратегии и развития ЗАО УК «РВМ Капитал». При подготовке настоящего материала были использованы данные, которые мы считаем достоверными, однако не гарантируем их полноту и точность. Оценки, высказанные в материале, являются частным мнением сотрудников ЗАО УК «РВМ Капитал». Данный материал носит исключительно информационный характер и не должен рассматриваться как предложение к совершению каких-либо сделок с какими-либо ценными бумагами или как руководство к другим действиям. ЗАО УК «РВМ Капитал» не несет ответственности за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования данного отчета, а также за достоверность содержащейся в ней информации. Информация, содержащаяся в материале действительна только на дату публикации, и ЗАО УК «РВМ Капитал» оставляет за собой право вносить или не вносить в данный материал изменения без предварительного уведомления. ЗАО УК «РВМ Капитал» осуществляет свою деятельность в Российской Федерации. Данный материал может использоваться инвесторами на территории РФ при условии соблюдения российского законодательства. Использование публикации за пределами Российской Федерации должно подчиняться законодательству той страны, в которой оно осуществляется. Распространение, копирование материалов допускается со ссылкой на ЗАО УК «РВМ Капитал». Дополнительная информация предоставляется на основании запроса.

© 2013 ЗАО «УК РВМ Капитал». Все права защищены

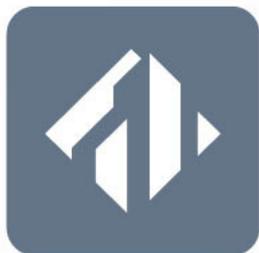
# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Методология исследования .....</b>	<b>4</b>
<b>Рынок целевых капиталов: сложившаяся ситуация.....</b>	<b>6</b>
<b>Пять вопросов российским ВУЗам.....</b>	<b>8</b>
Почему ВУЗы нуждаются в деньгах? .....	9
Кто является спонсором ВУЗа в настоящее время?.....	9
Как ВУЗы работают с выпускниками?.....	11
Нужен ли ВУЗу эндаумент? .....	12
Когда будет создан фонд целевого капитала? .....	14
<b>3 взгляда на целесообразность создания эндаумент-фонда.....</b>	<b>16</b>
Группа «Сторонники».....	17
Группа «Присматривающиеся» .....	21
Группа «Спящие» .....	24





# МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ



## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Методология исследования

Цель исследования заключается в определении заинтересованности и готовности ВУЗов в создании и формировании эндаумент-фондов с целью будущего финансирования их деятельности, и, как следствие, востребованности данного финансового инструмента в практике ВУЗов.

Под фондом целевых капиталов (эндаумент-фонд) мы рассматриваем сформированную за счет пожертвований доноров часть имущества некоммерческой организации, переданную в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческой организации (или на целевые программы).

В рамках этого исследования ЗАО УК «РВМ Капитал» ставит следующие задачи:

- выявление интереса и планов ВУЗа по созданию эндаумент-фонда,
- определение направлений деятельности ВУЗа, нуждающихся в дополнительном внебюджетном финансировании,
- выявление осведомленности руководства ВУЗов о механизмах функционирования эндаумент-фондов,
- определение способов и направлений взаимодействия ВУЗа с выпускниками,
- диагностирование проблем в привлечении внебюджетных средств в ВУЗ от спонсоров и благотворителей.

Общая выборка составила 22 ВУЗа, включенные, по различным оценкам, в рейтинг ТОП-100 ВУЗов России и к моменту проведения исследования не зарегистрировавшие собственный фонд целевого капитала.

Для формирования выборки ВУЗы были пропорционально распределены по параметрам: федеральные и региональные ВУЗы, ведущие отраслевые и узкоспециализированные ВУЗы, ВУЗы со статусом «национальный исследовательский университет». Москва и Санкт-Петербург – 10 ВУЗов, другие российские города – 12 ВУЗов.

Метод проведения исследования: опрос по структурированной анкете с открытыми и закрытыми вопросами.

Респонденты: представители ректората и/или ответственные руководители за развитие и финансово-экономическое состояние ВУЗов (проректор по экономической работе и/или финансам, и/или развитию).

Интервью проводилось в период с 15 декабря 2012г. по 18 января 2013г. Представленная в исследовании информация может отражать не только общее представление развития ВУЗа, но и собственную точку зрения респондента.

ЗАО УК «РВМ КАПИТАЛ» выражает благодарность всем респондентам, принявшим участие в исследовании, за их вклад в предоставлении информации для целей исследования, содействию в установлении открытого обмена опытом и возможностями по созданию эндаумент-фондов в ВУЗах.



# РЫНОК ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ: СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ



## РЫНОК ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ: СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ

### Рынок целевых капиталов: сложившаяся ситуация

Развитие рынка целевых капиталов в России проходит при поддержке первых лиц государства, известных бизнесменов и политиков – тех, кто первыми вносит существенные суммы пожертвований.

В последние годы рынок целевых капиталов растет высокими темпами – появляются новые участники и среди них не только ВУЗы, но и музеи, школы, медицинские учреждения.

Деятельность по созданию, регистрации и функционированию фондов целевых капиталов в России началась с момента принятия в 2006г. Федерального Закона № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и Федерального Закона от 30 декабря 2006 г. № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

Совместно с этими законами были приняты поправки в Налоговый кодекс, освобождающие доход от доверительного управления целевым капиталом от налога на прибыль. В 2012г. были дополнительно предоставлены налоговые льготы для доноров. Одновременно с этим развитие рынка целевых капиталов происходит и под непосредственным влиянием таких факторов, как развитие благотворительности и проектов социальной ответственности бизнеса. Это можно рассматривать как положительную тенденцию в развитии рынка с точки зрения привлечения пожертвований и реализации совместных целевых программ.

Специфика формирования эндаументов в сфере образования обусловлена развитием самой отрасли в целом. Современная образовательная система в России претерпевает значительные изменения в условиях активных социальных, экономических и демографических процессов:

- усиление конкуренции на рынке образовательных услуг,
- сокращение бюджетных расходов,
- повышение требований к эффективности функционирования ВУЗов,
- изменение законодательной базы,
- реализация федеральных проектов по модернизации образования (в т.ч. переход на Болонскую систему),
- сокращение числа ВУЗов, студентов и преподавателей,
- реорганизация неэффективных в своей деятельности ВУЗов за счет их слияния или присоединения.

Новый подход к стратегии развития образовательной сферы, предоставление статуса автономности ВУЗам, имеющим государственную аккредитацию, сокращение объема бюджетного финансирования деятельности ВУЗов приводит к острой необходимости поиска дополнительных источников средств. Финансово-экономические показатели деятельности ВУЗа становятся главными критериями в определении его эффективности и конкурентоспособности на рынке, способности осуществлять экспорт образовательных услуг.



**Р Ы Н О К  
Ц Е Л Е В Ы Х  
КАПИТАЛОВ:  
СЛОЖИВШАЯСЯ  
СИТУАЦИЯ**

В рамках долгосрочной стратегии развития ВУЗов все чаще их руководство обращает внимание на возможность использования дополнительного источника финансирования – фонды целевых капиталов.

По мере развития благотворительности, усиления взаимодействия участников рынка с профессиональными организациями (CAF, «Целевые капиталы» и т.д.) создание эндаумент-фондов становится для ряда ВУЗов реальной возможностью диверсифицировать источники внебюджетного финансирования деятельности.

В сфере образования количество зарегистрированных эндаумент-фондов растет высокими темпами – на конец 2012г. их общее количество составило порядка 55 фондов. По данным Реестра аккредитованных высших учебных заведений на начало января 2013г. в России насчитывалось 1762 государственных ВУЗа (включая филиалы), имеющих государственную аккредитацию. Соответственно на начало 2013г. уровень проникновения эндаумент-фондов в сфере образования составил порядка 10% (из расчета исключены филиалы, т.к. их деятельности финансируется из общего фонда целевого капитала или из отдельного, созданного специально для филиала). Эти данные показывают, что рынок находится на стадии роста как по количеству созданных эндаумент-фондов, так и по объему привлечения пожертвований в них.

Проникновение новой идеи и нового инструмента финансирования на рынок и в практику некоммерческих организаций происходит поступательно. Первоначально при отсутствии на рынке опыта и знаний эндаумент-фонды создавались только в крупных ВУЗах, имеющих государственную поддержку и административный ресурс, позволивший привлечь первые значимые суммы пожертвований. Менее крупные и ведущие ВУЗы готовы создавать фонды целевых капиталов вслед за лидерами рынка. Большая часть фондов целевых капиталов в сфере образования была зарегистрирована в Москве и Санкт-Петербурге, но в последнее время все больше эндаумент-фондов регистрируется в регионах.

Характерной особенностью российских ВУЗов является то, что они более склонны к созданию и формированию фондов целевых капиталов по англо-саксонской модели, когда в ВУЗе чаще создается один крупный эндаумент-фонд, направленный на финансирование целевых программ. Приток пожертвований в эти фонды в России происходит достаточно хаотично. Обычно используется модель фандрайзинга, ориентированная на разовое привлечение крупных сумм.



ПЯТЬ ВОПРОСОВ  
РОССИЙСКИМ ВУЗам



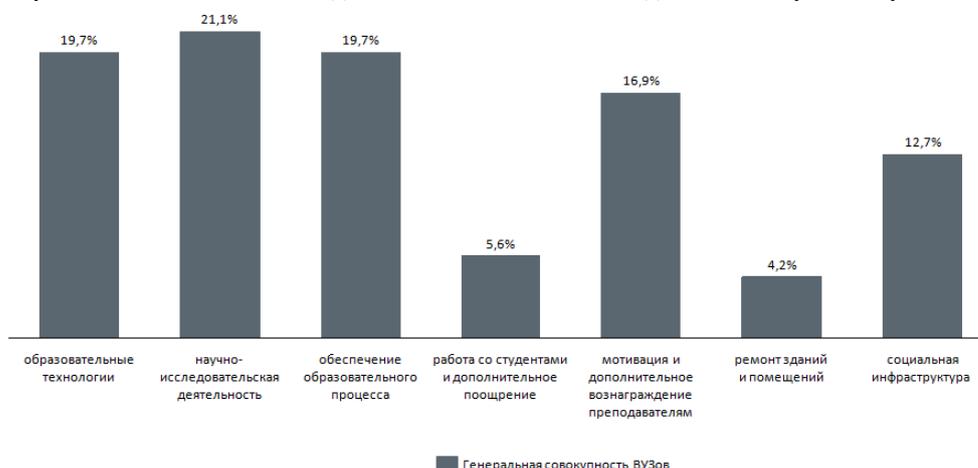
## П Я Т Ь ВОПРОСОВ РОССИЙСКИМ В У З А М

### Почему ВУЗы нуждаются в деньгах?

В ситуации сокращения объемов финансирования со стороны государства руководство ВУЗов вынуждено рассматривать необходимость привлечения дополнительных источников денежных средств – внебюджетное финансирование (дополнительные образовательные услуги, проведение научно-исследовательских работ и др.). По результатам проведения исследования практически все респонденты отметили, что, несмотря на предпринимаемые усилия в привлечении внебюджетных ресурсов, существует их дефицит.

Основные группы потребностей практически одинаковы для всех ВУЗов: учреждения высшего образования хотят направлять финансовые ресурсы на улучшение своей основной деятельности – внедрение современных образовательных технологий, ведение востребованных научно-исследовательских проектов, а также поддержание конкурентоспособного уровня образовательного процесса.

#### Потребность ВУЗов в дополнительном внебюджетном финансировании, %



### Кто является спонсором ВУЗа в настоящее время?

Большинство респондентов не считают, что в настоящее время прилагается достаточно усилий в работе со спонсорами, и в перспективе видят возможности для приложения дополнительных усилий. Это указывает на отсутствие выработанной стратегии по работе с текущими и потенциальными спонсорами. Практически во всех ВУЗах работа со спонсорами носит децентрализованный характер, в 70% отсутствуют какие-либо программы для привлечения средств и пожертвований.

Респонденты из ВУЗов, заинтересованных в создании эндаументов, сходятся во мнении, что для доноров главное – разработать интересное предложение, т.е. финансирование целевой программы должно быть не только интересно ВУЗу, но и представлять ценность для доноров. Порядка 70% респондентов утверждают, что предоставление выгод спонсорам осуществляется исходя из согласования и личного взаимодействия с ними, и лишь некоторые из опрошенных согласились, что спонсоры могут оказывать поддержку на безвозмездной основе. Некоторые респонденты также признались, что вообще не знают, что можно предложить спонсорам.



## П Я Т Ь ВОПРОСОВ РОССИЙСКИМ В У З А М

По мнению большинства респондентов, в настоящее время спонсорами ВУЗа выступают те компании, которым интересна текущая деятельность образовательного учреждения или те, которые поддерживают или могут получить интересные решения для развития бизнеса. Респонденты из региональных ВУЗов отметили, что в качестве спонсоров рассматривают находящиеся в регионе градообразующие предприятия, и их финансово-экономическое положение оказывает влияние на возможность оказания помощи ВУЗу. Выпускники ВУЗов могут одновременно выступать и как частные лица, и от лица компаний, которые оказывают помощь ВУЗу. Реже всего пожертвования и средства поступают от частных благотворителей. Редким исключением также являются студенты, готовые участвовать в волонтерских программах ВУЗа.

Несмотря на активизацию деятельности ассоциаций выпускников, спонсорская помощь в ВУЗы чаще поступает из компаний и/или предприятий. Респонденты, намеренные создавать в ближайшее время эндаумент-фонды, сходятся в том, что первоначально имеет целесообразность сосредоточить усилия на привлечение крупных сумм от доноров, а далее уже развивать программы фандрайзинга, ориентированные на выпускников, студентов и частных доноров. В дальнейшем деятельность по привлечению пожертвований должна быть систематической и организована в соответствии с целями по привлечению пожертвований в фонд. Особую роль здесь будет уделяться мотивации привлекаемого к работе персонала.

Порядка 50% респондентов сходятся в том, что для эффективной работы по формированию фонда необходимо на первом этапе привлечь в фонд минимум 100-120 млн. руб., и только тогда экономическая целесообразность от использования этого финансового инструмента будет очевидной, а полученные средства от доверительного управления фондом целевого капитала могут быть направлены на реализацию относительно крупных целевых программ ВУЗа.

Чаще всего в настоящее время средства от спонсоров и благотворителей поступают на решение следующих задач: научно-исследовательские работы, исследования, экспертизы, организация мероприятий, образовательные туры для обмена опытом преподавателей и студентов, именные стипендии, ремонт зданий и учебных аудиторий.

Из-за различного уровня развития одному ВУЗу приходится прикладывать больше усилий для получения необходимых средств, чем другому. Если работа со спонсорами не построена на должном уровне и не согласуется с долгосрочным развитием ВУЗа, то здесь может прослеживаться дефицит денежных средств. Совместное взаимодействие между предприятиями и выпускниками с ВУЗом может возродить благотворительность и развить культуру фандрайзинга.

Руководству ВУЗа необходимо иметь четкое понимание того, что для успешного взаимодействия со спонсорами и развития фандрайзинга необходимо иметь представление об интересах потенциальных спонсоров и благотворителей, и быть готовыми вместе разрабатывать целевые программы, ориентированные на развитие ВУЗа.



П Я Т Ь  
В О П Р О С О В  
Р О С С И Й С К И М  
В У З А М

## Как ВУЗы работают с выпускниками?

В большинстве ВУЗов, положительно воспринимающих идею создания эндаумент-фонда, созданы и создаются ассоциации выпускников. Целесообразность их деятельности, по мнению респондентов, состоит в том, что они являются необходимой площадкой для взаимодействия с выпускниками с целью привлечения пожертвований в будущие фонды целевых капиталов.

В более чем 50% ВУЗах из таких ВУЗов также созданы отдельные структурные подразделения или центры по развитию карьеры и занятости выпускников. Ряд региональных университетов оказывают поддержку в занятости выпускникам не только из собственных ВУЗов, но и реализует программу развития карьеры молодых специалистов на региональном уровне.

При этом все респонденты из ВУЗов, где созданы ассоциации, отмечают, что основной проблемой для созданных организаций является установление связей, выстраивание отношений, формирование и ведение базы данных выпускников.

Наличие ассоциации в ВУЗе является индикатором возможности создания эндаумент-фонда для привлечения денежных средств от выпускников, но не является обязательным элементом.

### «Поколение 90-х»

*«... а что Вы хотите от поколения, кто обучался в те 90-е?»*

Сфера образования в 1990-х гг. в России находилась в сложном положении: образовательные программы не отвечали требованиям рынка, происходило разрушение образовательных стандартов, большинство отраслей экономики находилось в упадке, спрос на технические специальности резко сокращался, превалировали устаревшие технологии обучения и коррупционные схемы аттестации студентов и др. Многие выпускники той эпохи вынуждены были получать дополнительное образование в России или за рубежом.

Сегодня представители «поколения 90-х» - это потенциальные доноры для ВУЗов. Но многие ВУЗы потеряли возможность взаимодействовать с выпускниками. Утрата связей и отсутствие контактов, негативный опыт прошлого являются основными барьерами со стороны выпускников в желании оказывать помощь ВУзам.



## Нужен ли ВУЗу эндаумент?

Сокращение объемов финансирования деятельности ВУЗов из федеральных и местных бюджетов и, как следствие, недофинансирование многих направлений их деятельности, ставит перед руководством ВУЗов вопрос о необходимости привлечения дополнительных средств на развитие. В связи с чем на рынке формируется интерес к рассмотрению лучших практик и моделей привлечения финансовых ресурсов, распространенных как за рубежом, так и в России.

По результатам проведения исследования можно говорить о том, что около половины респондентов из опрашиваемых ВУЗов продемонстрировали заинтересованность к созданию эндаумент-фондов как дополнительного инструмента для финансирования программ развития ВУЗа в среднесрочной и долгосрочной перспективе. При этом около четверти опрошенных собираются заняться организацией фондов целевых капиталов уже в ближайшее время.

Экономические подъемы и спады оказывают влияние на готовность доноров осуществлять пожертвования. Поэтому, чтобы избежать сокращения расходов на благотворительность, необходимо заниматься фандрайзингом для формирования и пополнения целевых капиталов в период роста экономики.

На этапе первоначального накопления капитала практически каждый ВУЗ сталкивается с проблемами привлечения ресурсов, выбора модели фандрайзинга. Для этого требуются немалые усилия по созданию здорового климата в коллективе (распределение обязанностей в ВУЗе, мотивация персонала, поиск волонтеров и др).

Из-за долгого срока формирования фондов целевых капиталов в будущем в более выгодном положении окажутся те ВУЗы, которые раньше других стали этим заниматься. Отсутствие опыта в привлечении пожертвований и развитии системы благотворительности всегда будет оставаться барьером к развитию ВУЗа.

По результатам исследования можно сделать вывод, что в целом удовлетворение базовых потребностей ВУЗов строится по следующей схеме:

1. создание необходимой материально-технической инфраструктуры для осуществления образовательной и научно-исследовательской деятельности;
2. развитие научно-исследовательской деятельности в ВУЗе и формирование социальной инфраструктуры;
3. сосредоточение усилий на предоставлении качественного образования, проведения фундаментальных и практических исследований и экспертиз с одновременным развитием социальной инфраструктуры.



П Я Т Ь  
В О П Р О С О В  
Р О С С И Й С К И М  
В У З А М

Эта последовательность приоритетов указывает на развитие деятельности ВУЗа и его готовности создавать эндаумент-фонды.

Со стороны респондентов определены наиболее существенные опасения, которые создают барьеры для принятия решений о создании эндаумент-фонда:

- невозможность привлечь первоначальный уровень средств в течение года из-за отсутствия взаимодействия со спонсорами,
- отсутствие заинтересованности среди сотрудников ВУЗа (хотели бы, чтобы привлекаемые в ВУЗ средства использовались в настоящее время на поддержку текущей деятельности, особенно в ВУЗах с острым недостатком средств),
- негативный опыт других ВУЗов по привлечению средств от доноров,
- недостаток усилий по привлечению доноров и необходимость прилагать дополнительные силы в виду ограничения доступных ресурсов,
- недостаток инвестиций от «первых» лиц ВУЗов,
- отсутствие необходимых компетенций и опыта по использованию технологий фандрайзинга по взаимодействию с донорами,
- необходимость в осуществлении структурных изменений в ВУЗе,
- внутриорганизационное сопротивление,
- сомнения у руководства ВУЗа в целесообразности «замораживать» средства в фонд,
- опасения низкого дохода от переданных в доверительное управление средств,
- законодательные ограничения в организации эндаумент-фондов для ряда ВУЗов,
- превышение расходов на обслуживание фонда целевого относительно получаемого дохода и др.

Ключевыми факторами успеха в создании фондов целевых капиталов, по мнению респондентов, можно рассматривать следующие факторы:

- наличие долгосрочной стратегии развития ВУЗа,
- репутация, известность ВУЗа в отрасли и регионе, наличие статуса «национальный исследовательский институт»,
- наличие востребованных образовательных программ,
- проведение научно-исследовательских работ, коррелирующих с интересами бизнеса,
- наличие опыта взаимодействия со спонсорами и/или студентами и/или выпускниками по привлечению помощи и пожертвований в ВУЗ,
- высокий уровень развития инфраструктуры ВУЗа в целом,
- заинтересованность со стороны руководства и персонала ВУЗа (в т.ч. профессорско-преподавательский состав) в программах фандрайзинга (и их результатов).



П Я Т Ь  
ВОПРОСОВ  
РОССИЙСКИМ  
В У З А М

## Когда будет создан фонд целевого капитала?

Изменение характера финансирования ВУЗов со стороны государства приводит к необходимости создания условий для долгосрочного финансирования университета с целью обеспечения его стабильной деятельности. Но внутренние проблемы ВУЗа, недостаток ресурсов «в моменте» ставят руководством под сомнение целесообразность создания эндаумент-фонда. Необходимость финансирования текущей деятельности ВУЗа превалирует над ожиданием долгосрочного эффекта от эндаумент-фондов, а это приводит к нежеланию руководства «складывать ресурсы в копилку».

Конечно, выстраивание отношений с донорами – не быстрый процесс. Но создание эндаумент-фонда необходимо им для формирования долгосрочной финансовой независимости ВУЗа.

Мы выделили 3 основных взгляда на создание эндаумент-фонда.

1. Группа ВУЗов **«Сторонники»** (6 ВУЗов) предполагают создание эндаумент-фонда в краткосрочном периоде.
2. Группа ВУЗов **«Присматривающиеся»** (6 ВУЗов) предполагают создание эндаумент-фонда в среднесрочной периоде.
3. Группа ВУЗов **«Спящие»** (10 ВУЗов): программа развития ВУЗа не предусматривает создание эндаумент-фонда ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периодах.

Те ВУЗы, которые готовы формировать фонды целевых капиталов, отличаются конкурентоспособностью на рынке, желанием развивать свою деятельность, готовностью реализовывать долгосрочные программы развития за счет совместных усилий ВУЗа с предприятиями, студентами и выпускниками.

Стоит признать, что стартовые позиции ВУЗов в создании эндаумент-фондов и привлечении ресурсов различаются. Очевидно, что ВУЗы, испытывающие дефицит средств для финансирования текущей деятельности, заинтересованы, прежде всего, в «затыкании дыр» в краткосрочном периоде.

Но те ВУЗы, в которых осведомлены о функционировании эндаументов, готовы продолжить их создание и формирование фондов целевых капиталов в ближайшее время и в течение следующих двух лет. Так, образовательные учреждения из группы «Сторонники» готовы приступить к формированию целевых капиталов в ближайшее время, несмотря на наличие сложностей и рисков, с которыми каждый из респондентов знаком.

По нашим оценкам, в ближайшие 3-5 лет при благоприятном сценарии развития российской экономики количество ВУЗов, создающих эндаумент-фонды, увеличится в несколько раз. По мере развития рынка целевых капиталов будет развиваться и конкуренция между ВУЗами за пожертвования от доноров.

Мы уверены, что развитие рынка целевых капиталов в сфере образования будет продолжаться. Развитие культуры благотворительности и понимание ценности долгосрочных целевых программ, изменение социально-экономических условий, усиление конкуренции в образовательной сфере и внедрение новых образовательных технологий будут оказывать влияние на повышение привлекательности создания эндаумент-фондов в российских ВУЗах.

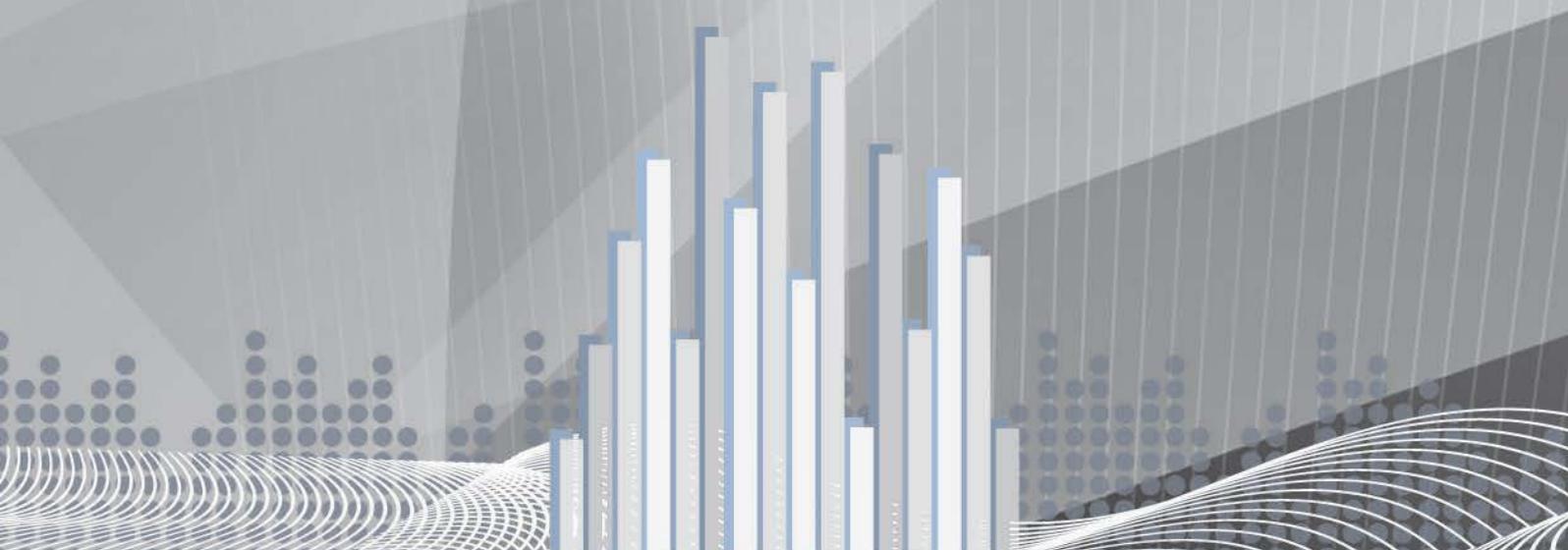
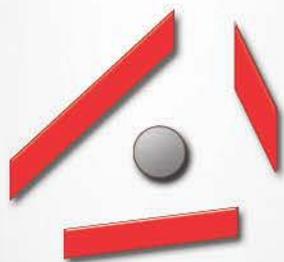


П Я Т Ь  
В О П Р О С О В  
Р О С С И Й С К И М  
В У З А М

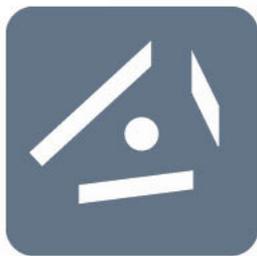
## Уровень развития отдельных направлений в различных категориях ВУЗов<sup>1</sup>

Критерий	«Сторонники»	«Присматривающиеся»	«Спящие»
Руководство заинтересовано в реализации стратегических программ развития ВУЗа	Высокий	Высокий	Средний
Наличие стратегических партнеров у ВУЗа	Высокий	Высокий	Низкий
Функционирование ассоциации выпускников	Высокий	Средний	Низкий
Развитая социальная инфраструктура ВУЗа	Высокий	Средний	Низкий
Развитая материально-техническая инфраструктура ВУЗа	Высокий	Средний	Низкий
Развитая инновационная инфраструктура ВУЗа	Средний	Средний	Низкий
Используются современные образовательные технологии	Средний	Высокий	Низкий
Ведется разработка новых образовательных программ	Высокий	Высокий	Низкий
Ведется повышение квалификации сотрудников	Высокий	Средний	Средний
Внимание к развитию научно-исследовательской деятельности	Средний	Высокий	Низкий
Внимание к получению грантов на научно-исследовательскую работу	Высокий	Средний	Низкий
Оснащение учебно-лабораторной базы	Высокий	Средний	Низкий
Привлечение студентов к научной деятельности	Высокий	Высокий	Средний
Проведение конкурсов и разработка программ по обмену студентов	Средний	Средний	Низкий
Развитие практики привлечения спонсоров и благотворителей	Средний	Низкий	Низкий

<sup>1</sup> «сильно» означает, что это направление в данной время активно развивается или развито, «средне» - созданы основания для развития, «слабо» - направление системно не развивается или развивается само по себе

A bar chart with several vertical bars of varying heights, colored in shades of blue and grey. The chart is set against a background of white wavy lines and a pattern of small blue dots. The overall design is modern and data-oriented.

ТРИ ВЗГЛЯДА  
НА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ  
СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА

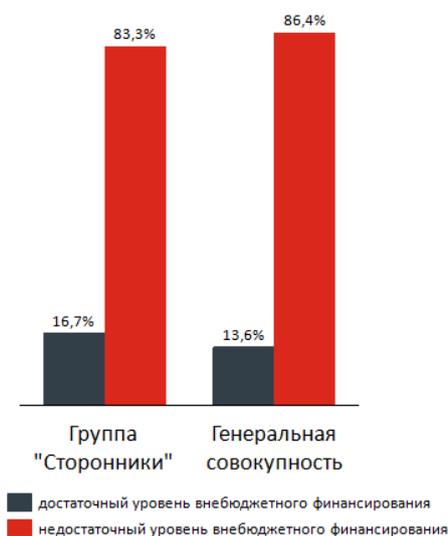


## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

### Группа «Сторонники»

В данной группе сконцентрированы те ВУЗы, которые предполагают создание эндаумент-фонда уже в краткосрочной перспективе (как правило, в течении года), чему способствует субъективное ощущение недостатка бюджетного финансирования.

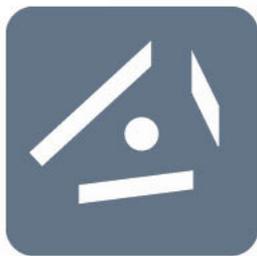
#### Внебюджетное финансирование деятельности ВУЗов, %



В процессе проведения исследования были определены направления деятельности ВУЗов, которые испытывают наиболее острый дефицит средств.<sup>2</sup>

- в большей степени дефицит ресурсов наблюдается по вопросам внедрения и использования образовательных технологий (26,7%), на научно-исследовательскую деятельность (20%), развитие кадрового состава и мотивацию преподавателей (20%);
- потребность в дополнительном финансировании образовательных технологий у этих ВУЗов выше, чем в целом у генеральной совокупности. Это обусловлено необходимостью внедрения инновационных подходов в образовательном процессе для формирования инновационной инфраструктуры (создание основы для коммерциализации результатов научно-исследовательских работ и разработок, их продвижения на рынок, стимулирование инновационной активности среди студентов и преподавателей, внедрение и развитие информационных систем), что способствует повышению конкурентоспособности ВУЗа (в том числе и на мировой арене);
- потребность в ресурсах на модернизацию материально-технической инфраструктуры (основа для обеспечения образовательного процесса, которая предполагает наличие оборудованных техническими средствами учебных и вспомогательных площадей и лабораторий) существенно ниже, чем у генеральной совокупности в целом;

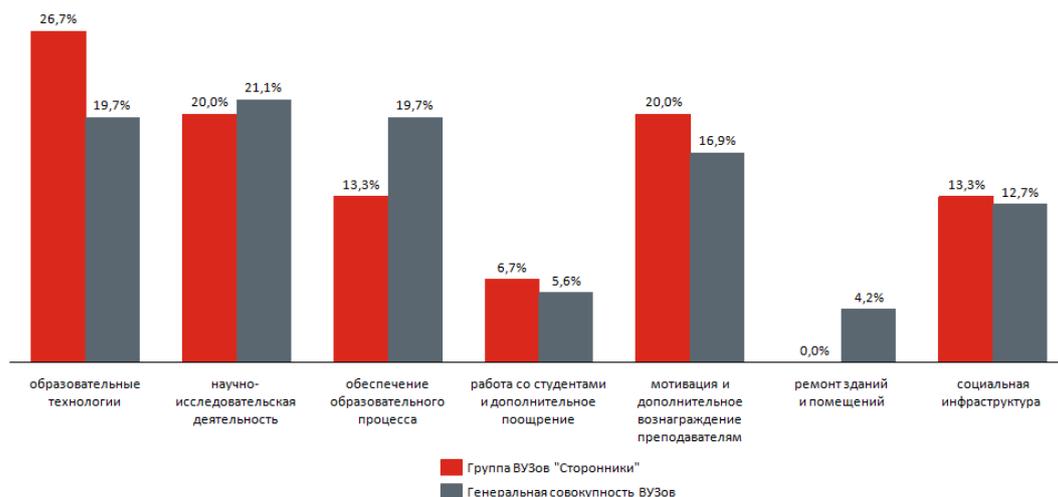
<sup>2</sup> Для расчета потребности в дополнительном финансировании используется отношение количества ответов по каждому направлению деятельности к общей совокупности полученных ответов. Данные по ВУЗам, где существует приемлемый уровень внебюджетного финансирования, не представлены.



## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

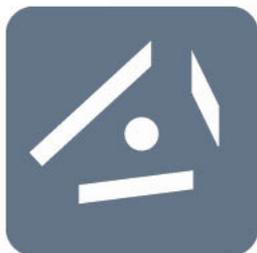
- 13,3% респондентов полагают, что ВУзам необходимо дальше развивать социальную инфраструктуру, а именно строительство современных кампусов, расширение библиотек, создание культурных учреждений, предприятий общественного питания, торговли и бытового обслуживания, предоставление медицинских и санаторно-курортных услуг, строительство спортивных сооружений, зон отдыха и др.) для создания условий для обучения, быта и досуга, т.к. все это является важным составляющим элементом образовательного процесса.

### Потребность ВУЗов в дополнительном внебюджетном финансировании, %



По мнению всех респондентов этой группы, взаимодействие со студентами является важным направлением в деятельности ВУЗа для обеспечения дальнейшей востребованности его образовательных программ. Эта работа заключается, прежде всего, в содействии в трудоустройстве выпускников как силами выпускающих кафедр, так и с помощью специально созданных центров. Работа ведется в двустороннем направлении: активные действия по сотрудничеству с потенциальными работодателями и направление предложений, предоставление учебной практики студентам выпускных курсов.

В настоящее время в этих ВУЗах активно ведется работа по развитию деятельности ассоциации выпускников. При этом все респонденты придерживаются единого мнения, что ассоциация важна не только для взаимодействия с выпускниками, но главное – ее рассматривают как один из каналов привлечения пожертвований в будущий эндаумент-фонд.



## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

### Развитие ассоциации выпускников в ВУЗах, %

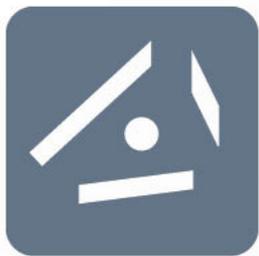


Систематическая работа по привлечению пожертвований и предоставлению помощи в ВУЗах данной категории не налажена в настоящее время. Но, по мнению респондентов, это является одной из ключевых задач в краткосрочной перспективе.

Около 65% респондентов отметили, что средства от спонсоров поступают нерегулярно. Все респонденты едины во мнении, что работа со спонсорами ведется нецентрализованно, и основная задача – создать механизм взаимодействия с ними. Лишь один респондент указал, что в ВУЗе создано специальное управление по работе со спонсорами, которое отвечает за установление взаимоотношений с компаниями/предприятиями отрасли по их участию в различных целевых программах. Это свидетельствует о наличии интереса у спонсоров к взаимодействию с ВУЗами, с одной стороны, и ведущиеся работы с ними, а с другой стороны, демонстрирует отсутствие долгосрочных программ сотрудничества.

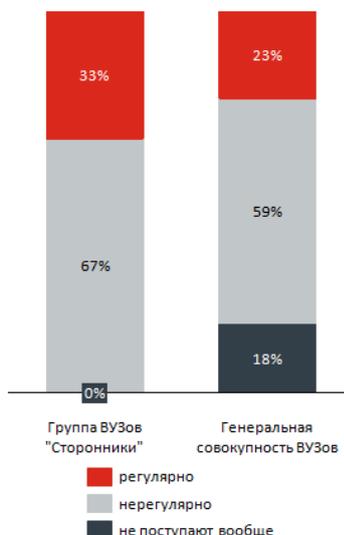
Респонденты данной группы разделяют понятия «спонсоры» и «благотворители». И для каждой из этих групп они видят необходимость построения различных систем – в соответствии с мотивацией доноров. Так, благотворители на безвозмездной основе предоставляют пожертвования (финансовые средства, работы и услуги и др.), а спонсоры, показывая материальную и нематериальную помощь, преследуют собственные интересы, и, как правило, отношения с ними строятся в рамках отдельных программ или проектов.

Заслуживает внимания тот факт, что, по мнению респондентов, руководство этих ВУЗов открыто к двустороннему взаимовыгодному сотрудничеству и готово содействовать реализации интересов спонсоров.



## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

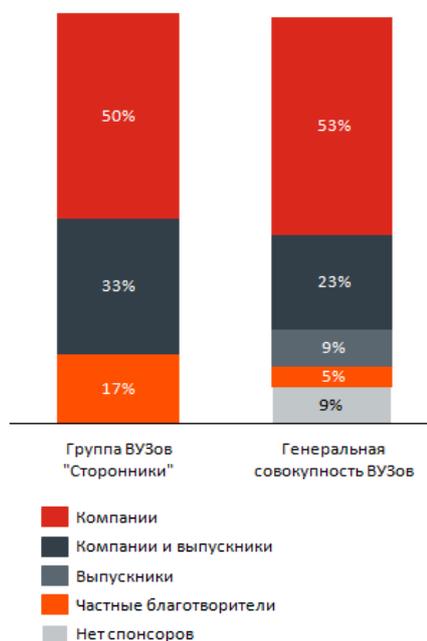
### Поступления внебюджетных ресурсов в ВУЗы от спонсоров и благотворителей, %



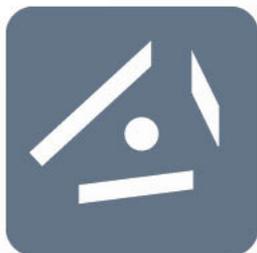
Интерес к оказанию спонсорской помощи ВУЗам этой группе проявляют юридические лица. Среди руководителей компаний, от которых поступает спонсорская помощь, отмечены и бывшие выпускники ВУЗов. Частные пожертвования от выпускников чаще являются исключением, чем правилом.

Чаще всего, по мнению респондентов, средства от спонсоров поступают на организацию мероприятий, выполнение научно-исследовательских работ, проведение исследований и экспертиз.

### «Ядро» категории спонсоров в ВУЗах, %



Взаимодействие со спонсорами является своего рода индикатором востребованности образовательной и научно-исследовательской деятельности ВУЗа, а также обеспечивает его привлекательность для дальнейшей реализации целевых программ развития.



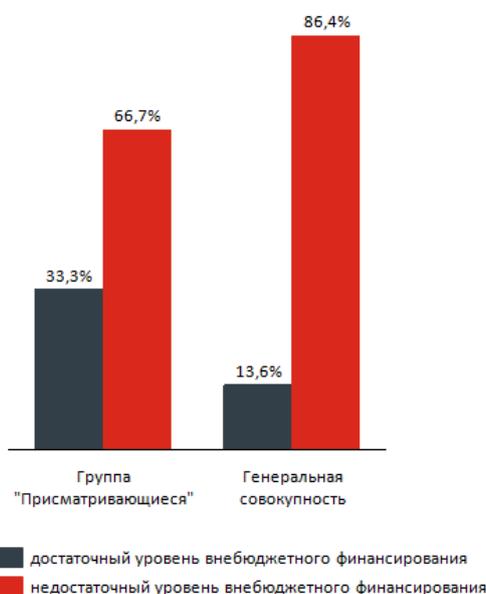
## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

### Группа «Присматривающиеся»

В группе ВУЗов «Присматривающиеся» сконцентрированы те ВУЗы, которые рассматривают возможность создания эндаумент-фонда в недалеком будущем.

В отличие от других групп, часть респондентов из данной субвыборки отметила достаточный уровень внебюджетного финансирования деятельности своего ВУЗа (около 30%). Здесь необходимо подчеркнуть, что опрошенные имели в виду отсутствие дефицита средств на осуществление текущих программ ВУЗа. Для воплощения в жизнь новых стратегических планов дополнительное финансирование уже будет необходимо. Просто пока стратегические планы либо пока не запущены и остаются только на бумаге, либо их нет вообще.

#### Внебюджетное финансирование деятельности ВУЗов, %



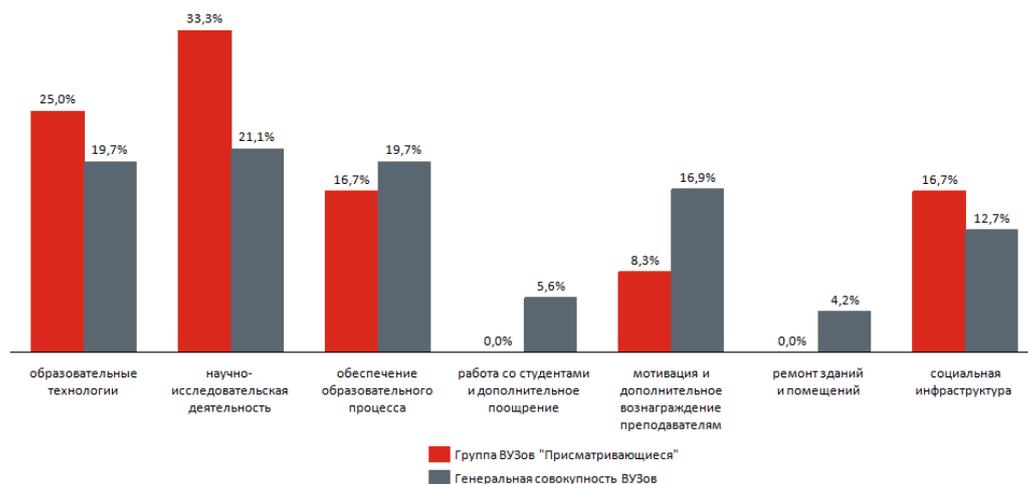
Рассматривая отдельные направления деятельности, которые нуждаются в дополнительных внебюджетных средствах, можно отметить следующее:

- в большей степени дефицит средств в данной категории ВУЗов связан с внедрением образовательных технологий (25%), научно-исследовательской деятельностью (33,3%), развитием социальной инфраструктуры (16,7%);
- в большинстве ВУЗов существует недостаток ресурсов и высокий интерес к дополнительному финансированию проведения фундаментальных и практических исследований, развитию инновационных проектов;
- ВУЗы этой группы заинтересованы в совершенствовании всех элементов социальной инфраструктуры, что характеризует их активное развитие;
- потребность в дополнительном финансировании программ развития ВУЗа, мотивации и дополнительном премировании кадрового состава невысока (8%) и практически в 2 раза ниже данных по генеральной совокупности.



## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

### Потребность ВУЗов в дополнительном внебюджетном финансировании, %



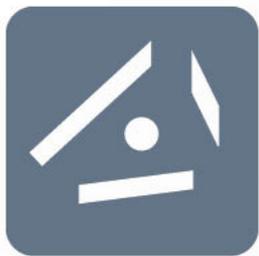
Характерной особенностью взаимодействия со студентами является высокая степень заинтересованности со стороны руководства ВУЗов в помощи и содействии в трудоустройстве выпускников. Это рассматривается и как важный шаг в установлении взаимоотношений с различными компаниям и/или предприятиями, и как реализация собственных благотворительных проектов ВУЗа.

Наличие ассоциации выпускников отметили около 65% респондентов. Но, по мнению всех респондентов, руководство ВУЗов заинтересовано в развитии коммуникаций со студентами и после окончания их обучения. Поэтому на работу ассоциаций выпускников здесь возлагаются значительные надежды. При этом в 50% ВУЗов они были созданы (или значительно укреплены) в течение последних двух лет. Это демонстрирует высокую заинтересованность в развитии социальной политики и укрепления взаимоотношений с выпускниками. В целом все эти меры позволяют создать основу для фандрайзинга и привлечения средств в целевые капиталы в будущем.

### Развитие ассоциации выпускников в ВУЗах, %



Респонденты придерживаются единого мнения, что взаимодействие со спонсорами позволяет реализовывать не только крупные проекты ВУЗа, но и регулярно получать и использовать средства «на мелочи» (организация и проведение мероприятий, дизайн и мелкий ремонт учебных аудиторий, приобретение оборудования и расходных материалов и др.).

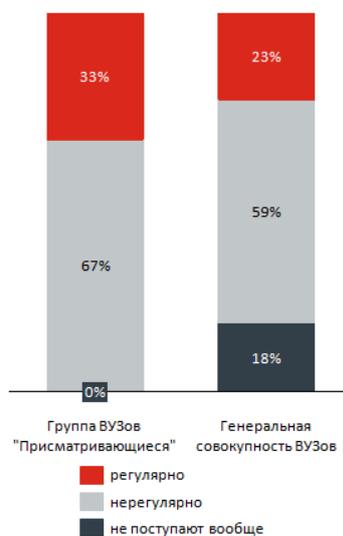


## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

В основном утверждается, что взаимодействие со спонсорами и/или благотворителями происходит на взаимовыгодных условиях. Но в части ВУЗов отмечаются сложности в выстраивании отношений со спонсорами, в первую очередь – в силу трудностей по достижению взаимовыгодных условий сотрудничества с ними.

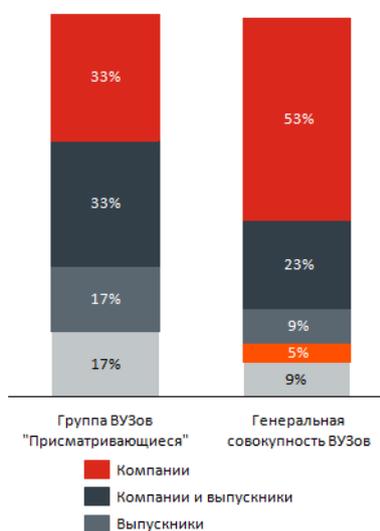
Примечательно, что спонсорская помощь поступает во все ВУЗы этой группы, хотя на регулярной основе только в часть ВУЗов. Обычно средства от доноров поступают время от времени, причиной чему служит отсутствие централизованной работы и специальных программ. В половине ВУЗов руководство кафедр, факультетов и ректората привлекают спонсоров и благотворителей к сотрудничеству исключительно по личной инициативе.

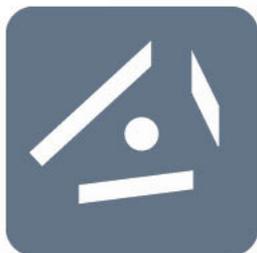
### Поступления внебюджетных ресурсов в ВУЗы от спонсоров и благотворителей, %



По мнению респондентов, основную категорию спонсоров и/или благотворителей составляют компании. Выпускники ВУЗов совершают пожертвования, но редко, поэтому развитие деятельности ассоциации в будущем будет содействовать притоку помощи и пожертвований. Но в отличие от данных по генеральной совокупности, ВУЗы данной категории в большей степени имеют возможность использовать комбинированную модель фандрайзинга для обеспечения притока пожертвований как со стороны частных доноров, так и со стороны крупных компаний.

### «Ядро» категории спонсоров в ВУЗах, %



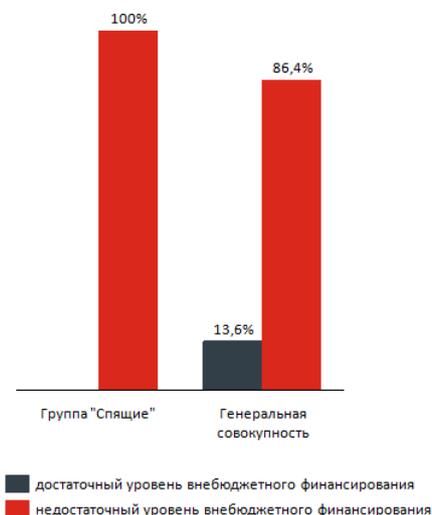


ТРИ ВЗГЛЯДА  
НА ЦЕЛЕСОО-  
БРАЗНОСТЬ  
СОЗДАНИЯ  
ЭНДАУМЕНТ-  
ФОНДА

## Группа «Спящие»

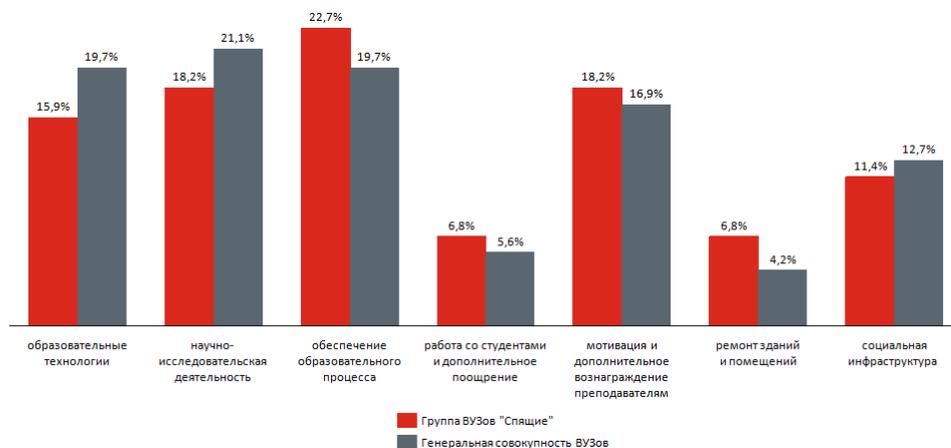
Респонденты данной категории единогласно сходятся во мнении, что в настоящее время существует высокий уровень дефицита внебюджетных ресурсов не только на реализацию новых стратегических программ, но и на поддержание текущей деятельности ВУЗа, что создает значительные барьеры к развитию.

### Внебюджетное финансирование деятельности ВУЗов, %

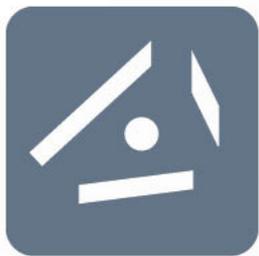


В большей степени ощущается нехватка средств на обеспечение образовательного процесса, а также на развитие, мотивацию профессорско-преподавательского состава и осуществление научно-исследовательской деятельности.

### Потребность ВУЗов в дополнительном внебюджетном финансировании, %



Недостаточное финансирование даже витальных потребностей приводит к тому, что ВУЗы данной группы в меньшей степени заинтересованы в финансировании и внедрении новых образовательных технологий. Дополнительное финансирование за счет внебюджетных средств на научно-исследовательскую деятельность интересует только 18,2% респондентов. Зато потребность у ВУЗов в привлечении дополнительных средств на развитие материально-технической инфраструктуры превышает данные по генеральной совокупности. Средства на обеспечение образовательного процесса необходимы, в первую очередь, на комплексное оснащение лабораторий, увеличение количества реактивов для проведения опытов и исследований.

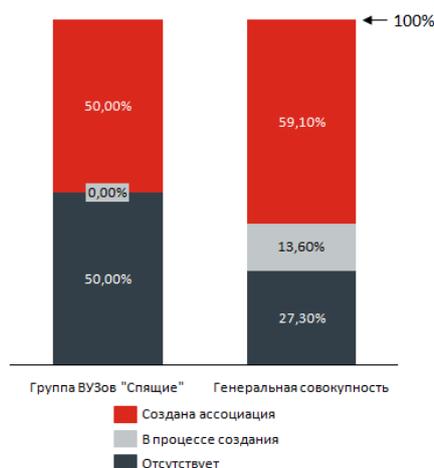


## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

Также здесь уделяется большое внимание дополнительному финансированию программ развития профессорско-преподавательского состава: повышению уровня оплаты труда и организации программ по повышению уровня квалификации сотрудников. Есть заинтересованность в развитии социальной инфраструктуры за счет создания современных и высоко оснащенных спортивных центров, библиотек, общежитий и др.

Ассоциации выпускников созданы и функционируют только в половине ВУЗов этой группы. При этом, как признают респонденты, создание ассоциаций в тех ВУЗах, где они отсутствуют, в ближайшее время и не планируется. В большинстве ВУЗов ведется взаимодействие со студентами, но оно не централизовано. Взаимодействие с компаниями и/или предприятиями осуществляет руководство выпускающих кафедр и факультетов.

### Развитие ассоциации выпускников в ВУЗах, %



По сравнению с данными по генеральной совокупности у этой группы ВУЗов наблюдается низкий уровень поступлений спонсорской помощи и пожертвований. Хотя более половины респондентов придерживаются мнения, что взаимодействие со спонсорами могло бы содействовать развитию различных направлений деятельности ВУЗов. Респонденты из ВУЗов, где развивается взаимодействие со спонсорами, отметили, что не только готовы принимать безвозмездную помощь от благотворителей, но и открыты к взаимовыгодному сотрудничеству с потенциальными спонсорами.

### Поступления внебюджетных ресурсов в ВУЗы от спонсоров и благотворителей, %





## ТРИ ВЗГЛЯДА НА ЦЕЛЕСОО- БРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ЭНДАУМЕНТ- ФОНДА

Респонденты из ВУЗов, где имеют место нерегулярные и регулярные поступления средств признают, что результаты деятельности могли бы быть и лучше, если бы в ВУЗах работа по взаимодействию со спонсорами велась централизованно или были бы сотрудники ответственные за это направление деятельности. В основном привлечением спонсорской помощи занимаются руководители кафедр и факультетов. В тех ВУЗах, которые не получают внебюджетной финансовой помощи вообще, взаимодействие со спонсорами отсутствует по различным причинам, в том числе неудачный опыт, нежелание «выпрашивать» деньги, неготовность к взаимовыгодному сотрудничеству и др.

По мнению респондентов, компании составляют основную категорию спонсоров и/или благотворителей. Отсутствие ассоциации выпускников затрудняет сбор средств с этой категории потенциальных доноров.

### «Ядро» категории спонсоров в ВУЗах, %



Предположительно решив свои текущие задачи по совершенствованию инфраструктуры ВУЗа как субъекта образовательной деятельности, ряд ВУЗов из этой категории может проявить интерес к созданию эндаумент-фондов для увеличения объемов финансирования.

## УК «РВМ Капитал»

ЗАО УК «РВМ Капитал» создана в ноябре 2005 г. На сегодняшний день ЗАО УК «РВМ Капитал» является одним из лидеров российского рынка доверительного управления. Компании присвоен индивидуальный рейтинг надёжности на уровне AA- (репутация характеризуется очень высокой степенью доверия со стороны клиентов и контрагентов) по версии Национального Рейтингового Агентства и рейтинг надёжности на уровне A+ (очень высокий уровень надёжности и качества услуг) по версии Рейтингового Агентства Эксперт.

Компания имеет лицензию Федеральной службы по финансовым рынкам на оказание услуг по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00798 от 15 марта 2011 года. Основным видом деятельности ЗАО УК «РВМ Капитал» является управление закрытыми паевыми инвестиционными фондами (ЗПИФ) смешанных инвестиций, недвижимости и прямых инвестиций. Средства фондов инвестированы в проекты в различных секторах российской экономики, среди которых транспорт, логистика, машиностроение, финансовые услуги, коммерческая недвижимость, горнодобывающая промышленность, инжиниринг и крупные инфраструктурные проекты. На сегодняшний день под управлением ЗАО УК «РВМ Капитал» находятся пять ЗПИФов. Стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов под управлением ЗАО УК «РВМ Капитал» по состоянию на 31.12.2012 г. составила более 27 млрд рублей..

## Контактная информация:

### ЗАО «Управляющая компания РВМ Капитал»

Место нахождения 105062, Москва, ул. Покровка. Д.42, стр.5

Тел: 660-70-30

Факс: 660-70-32

E-mail: [info@rwmcapital.ru](mailto:info@rwmcapital.ru)

[www.rwmcapital.ru](http://www.rwmcapital.ru)

[www.rwminvest.ru](http://www.rwminvest.ru)

### Дирекция по стратегии и развитию

Директор по стратегии и развитию: Николай Молчанов

Ведущий аналитик: Наталия Барышева