
Примерно 90% граждан Индии и Китая утверждали, что хотят остаться в стране после окончания аспирантуры.

Высокообразованные люди с большой вероятностью покидают страны, где они сталкиваются с серьезными иммиграционными препятствиями, а в США даже востребованным специалистам бывает трудно оформить долгосрочное разрешение на проживание. Проведенный Центром безопасности и новых технологий в 2020 году [опрос](#) иностранцев, защитивших в США диссертацию в сфере искусственного интеллекта, показал, что более половины уехавших из страны по окончании учебы связывают свое решение «преимущественно» или «в некоторой степени» с иммиграционными трудностями. Даже среди тех, кто остался в США, 60% жалуются на то, что сталкиваются с серьезными проблемами при взаимодействии с американской иммиграционной системой. Особенно мрачно ситуация складывается для граждан Индии и Китая из-за [страновых квот и огромных задержек с рассмотрением документов](#), а ведь они составляют около половины от общего числа иностранцев, защищающих диссертации в сфере естественных, технических, инженерных и математических наук.

В это время другие страны извлекли для себя выгоду из беспорядков американской иммиграционной системы. Канада, к примеру, целенаправленно стала принимать меры, чтобы переманить к себе лучшие международные кадры из США, и ее усилия, похоже, [оправдывают себя](#). А китайские наблюдатели [отмечают](#), что американская иммиграционная политика «помогла Китаю пополнить свой золотой фонд высококвалифицированных кадров». Американская иммиграционная система постоянно буксует из-за огромных задержек в работе и других проблем, в то время как другие страны делают все возможное для привлечения лучших международных кадров, так что велика вероятность, что в будущем иностранные выпускники аспирантуры американских вузов чаще будут уезжать за границу.

Технологии влияют на мировой геополитический и экономический ландшафт, и лидеры разных стран все чаще оценивают высококвалифицированные кадры в области естественных, технических, инженерных и математических наук как один из важнейших национальных ресурсов. Председатель КНР Си Цзиньпин [назвал](#) кадры «главным ресурсом», нужным для «независимого инновационного развития», а администрация президента Байдена [заявляла](#), что «победа в борьбе за лучшие кадры» нужна, чтобы добиться

«успеха в конкурентном мире». На данный момент США обладают большим конкурентным преимуществом в этой борьбе, потому что каждый год в страну съезжаются тысячи студентов, которые хотят защитить диссертацию в сфере естественных, технических, инженерных и математических наук и большинство из которых планирует осесть в стране по окончании учебы. Однако пока на фоне жарких дебатов об иммиграционной реформе неясно, удастся ли США сохранить за собой это преимущество или нет.

Риски использования агентств по привлечению абитуриентов в США

Филип Дж. Альтбах и Лиз Райзберг

*Филип Дж. Альтбах — исследователь, профессор и заслуженный член Центра по изучению международного высшего образования Бостонского колледжа (США).
E-mail: altbach@bc.edu.*

*Лиз Райзберг — исследователь центра и консультант по вопросам международного высшего образования.
E-mail: reisberg@gmail.com.*

Эта статья уже выходила в Inside Higher Ed.

Кризис! Часть американского профессионального сообщества в сфере высшего образования забила тревогу из-за пары формулировок в новом законодательстве, одобренном конгрессом и вступившем в силу 1 августа 2021 года. Новый закон, посвященный образовательным льготам для военнослужащих, имеющих боевой опыт, только усилил неразбериху вокруг и без того спорной практики по использованию услуг специализированных агентов, помогающих привлекать больше международных студентов. Закон «О подготовке к высококвалифицированным профессиям с целью улучшения ситуации с трудоустройством ветеранов» вводит новые ограничения для вузов, получающих государственное финансирование. Судя по всему, он среди прочего запрещает «платить комиссионные или стимулирующие выплаты за услуги по привлечению студентов или финансовой поддержки». Из-за этой формулировки возникает неопределенность относительно того, остается ли у американских вузов, продолжающих на платной основе пользоваться услугами агентов по привлечению международных

студентов, право на господдержку в рамках закона об американском плане спасения 2021 года.

Если комиссионные выплаты за привлечение американских студентов запрещены, то в сфере привлечения международных студентов это вполне распространенная практика. Она закрепились из-за коммерциализации международного высшего образования и чрезмерной зависимости вузов от международных студентов и их денег, которые нужны все большему числу американских колледжей и университетов, чтобы финансово удержаться на плаву. Международные студенты помогают многим вузам сгладить финансовые трудности, вызванные сокращением притока местных студентов, причем эта тенденция только усилилась на фоне кризиса, связанного с пандемией COVID-19. Что угодно, лишь бы баланс сошелся.

Статус-кво

Под предводительством Американского совета по образованию и при поддержке всего образовательного истеблишмента предпринимались различные попытки скорректировать допущенную законодателями очевидную недоработку. Ассоциация по поддержке международных студентов NAFSA, Национальная ассоциация приемных комиссий (NACAC), Американский совет по международному рекрутингу (надзорная организация, куда входят представители агентств, занимающихся привлечением международных студентов, и колледжей, пользующихся услугами таких агентств) и другие организации пытались повлиять на членов конгресса, ссылаясь на то, что новый закон ставит США в невыгодное конкурентное положение в борьбе за международных студентов, поскольку в других популярных у иностранцев англоязычных странах, в частности в Австралии и Соединенном Королевстве, услугами агентов пользуются очень активно. В результате 8 октября 2021 года на рассмотрение было вынесено два новых законопроекта, призванных решить выявленную проблему.

Хотя еще двадцать лет назад этический кодекс NACAC запрещал вузам-членам пользоваться услугами агентов. В 2013 году после продолжительных дискуссий эта организация все же сняла этот запрет. Госдепартамент США и подчиняющаяся ему сеть международных образовательных консультационных центров EducationUSA были категорически против использования агентств вплоть до 2018 года, когда администрация президента Трампа резко сменила государственный курс в соответствии с собственной стратегией гиперкоммерциализации высшего образования. Теперь, похоже, никто больше не против агентств. По данным NAFSA, их услугами пользуется 49% американских колледжей и университетов. Среди австралийских и британских университетов этот показатель гораздо выше: под воздействием политики своих правительств они полностью коммерциализовали стратегии привлечения международных студентов, стремясь тем самым компенсировать сокращение

бюджета более высокой платой за обучение, взимаемой с иностранцев. Однако зависимость от денег международных студентов, главным образом из Индии и Китая, обратилась рядом серьезных проблем, и дело не только в пандемии COVID-19, но также в последствиях Брекзита и в геополитическом конфликте между Китаем и Австралией. В результате всех этих кризисов владельцы австралийской IDP — крупнейшей в мире компании, продвигающей услуги агентств, — даже вынуждены были распродать часть акций.

Так что же не так с агентствами?

Формулировки, содержащиеся в новых законопроектах, побуждают задуматься о том, что вузы чрезмерно уповают на агентов. Как отмечается в открытом письме Американского совета по образованию членам правительства, специализированные агенты и другие специалисты извне университетского сектора по привлечению студентов получают вознаграждение за то, что помогают решать проблемы вузов. Колледжи и университеты нанимают агентов, чтобы те находили абитуриентов, готовых самостоятельно оплачивать свое обучение. Вузы платят комиссию за каждого привлеченного студента. Обычно это определенный процент от стоимости обучения, поэтому размер комиссии может достигать нескольких тысяч долларов. Агенты необязательно действуют в интересах абитуриентов, так как нанимают их университеты.

Агент сопровождает абитуриентов на протяжении всего процесса поступления в вуз, который его нанял, и иногда «помощь» агента заключается в написании вступительного сочинения за абитуриента и подготовке рекомендательных писем. Известно множество случаев фальсификаций и различных махинаций при поступлении, и некоторые из них даже закончились уголовными делами о мошенничестве в Индии и Китае. Иными словами, возможные махинации — один из рисков работы с агентствами, причем отслеживать такие случаи чрезвычайно трудно.

Многие представители образовательного истеблишмента, будь то в США или в других странах, похоже, исходят из того, что иностранцы не будут к ним поступать без пошагового агентского сопровождения. В каких-то случаях это, может, и верно, но когда коммерческое агентство, напрямую заинтересованное в том, чтобы отправить абитуриентов в конкретный вуз, еще и консультирует этих абитуриентов, то результат отнюдь не всегда соответствует интересам самого абитуриента, его или ее спонсора (чаще всего это родители) или даже интересам собственно вуза, ведь этот человек может просто бросить учебу.

Наконец, никаких четких профессиональных требований к агентствам по привлечению абитуриентов пока нет, так что получается, что люди, играющие огромную роль в приемной кампании вузов, могут обладать самыми разными квалификациями (или не обладать никакими). Нет и никаких общепризнанных критериев оценки или сертификации агентов.

**...обязательно нужно
тщательно анализировать
опыт таких студентов
при помощи независимых
экспертов.**

Решения

Американские вузы платят агентам существенные деньги. Но поскольку отчитываться об этом они не обязаны, то сколько именно — мы не знаем. В одном британском исследовании написано, что за одного привлеченного студента университет обычно платит агенту 15% полной стоимости первого года обучения. Эти деньги можно было бы потратить с большим умом, если направить их на непосредственное обслуживание нужд международных абитуриентов: на обновление сайтов, на улучшение информационных материалов для абитуриентов и их родителей. Средства, которые сейчас уходят на оплату агентской комиссии, можно было бы использовать для найма собственных штатных или внештатных специалистов приемных комиссий, которые бы адресно работали с отдельными абитуриентами. Государственные организации наподобие EducationUSA при Госдепартаменте и Министерство торговли США могли бы увеличить ресурсы на повышение качества неангажированной информации об американском высшем образовании, распространяемой за рубежом, и включать в свои материалы университеты, которые, может быть, и не входят в рейтинги, но тем не менее могут предложить иностранцам отличное образование. Часть денег, которые сейчас уходят агентствам, можно было бы направить на финансовую поддержку международных студентов.

Если же вузы упорно продолжают пользоваться услугами сторонних организаций по привлечению международных студентов, то обязательно нужно тщательно анализировать опыт таких студентов при помощи независимых экспертов. Прошлогодня «недоработка» законодателей могла бы помочь запустить столь необходимую реформу нынешней системы поступления в вузы, которая не всегда отвечает интересам абитуриентов и которая в отсутствие адекватного контроля регулярно приводит к этически проблемным ситуациям. Однако сейчас группа организаций, занимающихся высшим образованием, подталкивает правительство в противоположном направлении.



Государственное и частное в высшем образовании

**Филип Дж. Альтбах, Ханс де Вит
и Айеначеу Волдегийоргис**

*Филип Дж. Альтбах — исследователь,
профессор и заслуженный член Центра
по изучению международного высшего
образования Бостонского колледжа (США).
E-mail: altbach@bc.edu.*

*Ханс де Вит — заслуженный профессор
и заслуженный член центра.
E-mail: dewit@bc.edu.*

*Айеначеу Волдегийоргис — постдок центра.
E-mail: woldegiy@bc.edu.*

В современном мире массового высшего образования, насчитывающем более 250 миллионов студентов в 30 тысячах вузов (многие из которых испытывают серьезные финансовые трудности), частное (негосударственное) высшее образование стало повсеместным явлением. Более того, все больше стран, в которых частный сектор по масштабам опережает государственный. Частное высшее образование становится все более разнообразным и занимает все более влиятельное положение. Однако так было не всегда. До недавнего времени нормой в мире (за исключением нескольких стран) было государственное финансирование высшего образования и государственный контроль над ним.

Расширение частного присутствия в сфере высшего образования не всегда проходило гладко, и во многих странах по-прежнему идут споры по этому вопросу. Меньшинство (которое постоянно сужается) утверждает, что только государство способно обеспечить необходимый масштаб и всю полноту высшего образования и что наука — ответственность правительства. Считается, что частный сектор обслуживает лишь самые «примитивные» нужды и работает главным образом на собственные интересы, а не на благо всего общества. Однако финансовые факторы привели к резкому расширению сектора коммерческого и некоммерческого высшего образования по всему миру. В Латинской Америке, где некогда доминировало государственное высшее образование, теперь большинство студентов приходится на частные вузы. Похожим образом ситуация сложилась и во многих азиатских странах, а в таких государствах, как Тайвань, Филиппины, Южная Корея и Япония, вообще всегда господствовали именно частные вузы.