

Зарубежные филиалы университетов: эволюция феномена

Кевин Кинзер, Джейсон Э. Лейн

Кевин Кинзер — доцент, заведующий отделением по изучению образовательной политики и вопросов управления образованием, соруководитель группы C-BERT в Университете штата Нью-Йорк в Олбани. E-mail: kkinser@albany.edu.

Джейсон Э. Лейн — старший заместитель ректора, заместитель проректора по академическому планированию и стратегическому руководству Университета штата Нью-Йорк, соруководитель группы C-BERT. E-mail: Jason.lane@suny.edu.

В нашем бюллетене регулярно публикуются материалы, подготовленные исследователями группы по изучению международного высшего образования C-BERT, расположенной в Университете штата Нью-Йорк в Олбани. Подробности см. на <http://www.cbert.org>.

Открытие международных филиалов вузов (МФ) — лишь один из компонентов процесса развития транснационального, или международного, образования, в рамках которого университеты расширяют свое физическое присутствие в других странах. Группа по изучению международного высшего образования (C-BERT), созданная в Университете штата Нью-Йорк в Олбани, отслеживает подобные вузы с 2009 года. По большому счету, МФ стали полноценным элементом международного образовательного ландшафта. Наше исследование позволило выявить три плоскости, которые акцентируют роль МФ в мире и позволяют понять постоянно меняющиеся условия, в которых они функционируют.

Рост и диверсификация

Несмотря на то что некоторые крупные проекты дали осечку, например филиал Университета штата Мичиган в Дубае или филиал Университета Нового Южного Уэльса в Сингапуре, в целом рынок МФ по-прежнему здоров и продолжает расширяться. По данным C-BERT, на конец 2015 года в мире действовало 230 МФ, что на 44% больше по сравнению со 160 МФ в 2009 году (данные аналитического центра Observatory on Borderless Higher Education).

Это заметный успех, но дался он нелегко. По данным C-BERT, закрылось как минимум 27 МФ, т.е. более 10% от общего числа существующих на сегодняшний день. Поскольку это нередко коммерческие организации, которые в начале своего жизненного цикла

функционируют как стартапы, неудивительно, что некоторые из них быстро закрываются. Более того, 10% — это удивительно низкий показатель, ведь в сфере высоких технологий в течение трех лет после запуска закрывается до 90% всех стартапов.

Однако некоторые МФ добились значительных успехов. Хотя большинство из них — это небольшие учебные заведения, которые предлагают образовательные программы, востребованные лишь на нишевых рынках, спрос на эти программы достаточно высок, чтобы вузы могли успешно функционировать. Нам удалось насчитать по крайней мере 25 филиалов, где учится 2000 и более студентов. Крупнейшие из них — это совместный проект сяньюнского Университета Цзяотун и Ливерпульского университета в Китае, филиал Университета Монаша в Малайзии и вьетнамский филиал Мельбурнского королевского технологического института, в каждом из которых учится более 6000 студентов. Много учащихся и в таких нетипичных вузах, как Международный Вестминстерский университет в Узбекистане и Технологический институт Джорджии во Франции.

Данные C-BERT также указывают на диверсификацию стран-импортеров и стран-экспортеров образовательных услуг. В настоящее время насчитывается 32 страны-экспортера и 75 стран-импортеров, причем не стоит думать, что экспорт идет исключительно с Запада на Восток или из стран «глобального Севера» в страны «глобального Юга». Третьим по величине экспортером образовательных услуг является Россия: у российских вузов в общей сложности 20 зарубежных филиалов. Даже в США уже появилось пять МФ, а готовятся к открытию еще два.

Развитие отношений с правительствами принимающих государств

Первыми зарубежные филиалы открыли Университет штата Флорида, Университет Джонса Хопкинса и Вебстерский университет. Они использовали одну и ту же организационную модель: их филиалы на 100% являлись принадлежащими им дочерними структурами, и их деятельность, по сути, не привлекала особого внимания со стороны местных законодателей. Однако в последнее время правительства принимающих стран начали уделять больше внимания филиалам иностранных вузов.

Сейчас ситуация, когда местное правительство никак не регулирует деятельность таких вузов, уже редкость. Но если в одних странах принята скорее политика невмешательства, то в других действует противоположный подход. В Дубае, например, который является одним из крупнейших импортеров образовательных услуг, МФ функционируют на условиях свободной конкуренции. Правительство Дубая заинтересовано привлечь МФ, для того чтобы постоянно живущие в этом эмирате иностранные граждане имели возможность получить высшее образование,

однако оно практически не вмешивается в вопросы академического планирования, так что МФ могут развиваться в соответствии с собственными представлениями о бизнесе и пожинать плоды свободного рынка. В соседнем Катаре действует гораздо более централизованный и продуманный подход. Местное правительство оставляет за собой право выбора вузов, с которыми оно хотело бы сотрудничать, определяет набор образовательных программ, которые они должны предлагать, и выделяет крупные субсидии на покрытие капитальных затрат и текущих расходов.

Совсем другой подход в Китае: там все МФ организованы в форме партнерств между местными и зарубежными вузами, причем во главе всегда находится китайский партнер. Например, открывшиеся там недавно филиалы Университета Дьюка и Нью-Йоркского университета считаются, согласно местному законодательству, новыми самостоятельными китайскими вузами.

Усовершенствование механизмов контроля качества

Правительства и вузы работают над усовершенствованием механизмов контроля качества. Как правило, считается, что образовательные программы МФ должны более или менее совпадать с теми, которые предлагает головной вуз. Такие вузы, как Университет штата Флорида и Университет штата Нью-Йорк, настаивают на том, что образовательные программы их МФ и система их утверждения должны полностью соответствовать американским. А другие вузы и страны считают, что МФ должны быть самостоятельными вузами и что не стоит относиться к ним снисходительно, как к своим «младшим братьям». К примеру, филиалы Ноттингемского университета в Малайзии и Китае имеют возможность самостоятельно разрабатывать учебные планы, а не слепо следовать тем планам, которые реализуются в Англии. Модель, используемая Нью-Йоркским и Вебстерским университетами, основана на том, что все кампусы являются равноценными частями одного глобального вуза, так что различия между головным вузом и филиалами сведены на нет.

Мы также заметили, что правительства стран-импортеров стали уделять гораздо больше внимания механизмам оценки качества транснациональных образовательных программ. В некоторых случаях они признают специфический статус международных филиалов как особых образовательных учреждений, что приводит к изменению существующих правил и процедур. В Дубае, например, был создан специальный Международный совет по контролю качества университетов, который призван проследить за тем, чтобы МФ по качеству образования не уступали головным вузам. Другие страны, включая Тайвань, признают решения зарубежных организаций, занимающихся оценкой качества образования. Кроме того, если на заре развития МФ многое было основано на личных

связях и наитии, то сейчас вузы — экспортеры образовательных услуг сами разрабатывают механизмы комплексной оценки качества своих филиалов. Это способствует более стабильному функционированию МФ, улучшению их бизнес-модели и финансовой составляющей, а также выработке эффективных стратегий устойчивого развития. Если раньше нередки были настойчивые заявления в духе «В течение ближайших пяти лет мы откроем очередной филиал на 10 000 студентов!», то сейчас экспансия происходит медленно и продуманно.

Мы заметили, что правительства стран-импортеров стали уделять гораздо больше внимания механизмам оценки качества транснациональных образовательных программ. В некоторых случаях они признают специфический статус международных филиалов как особых образовательных учреждений, что приводит к изменению существующих правил и процедур.

Заключение

Наше исследование привело нас к нескольким выводам. Во-первых, транснациональное образование перестало быть чем-то необычным. Теперь оно должно рассматриваться как вполне приемлемый вариант, реализация которого возможна в системе высшего образования всех стран. Во-вторых, вузы и законодательства принимающих стран адаптируются к появлению новых образовательных форм, а эти новые формы адаптируются к системам, в которых они функционируют. Процесс адаптации — очень гибкий процесс, и мы не должны ожидать здесь каких-то фиксированных форм. В-третьих, нужно со всей серьезностью относиться к национальным стратегиям в области транснационального образования, потому что в них отражается отношение стран к своему образовательному суверенитету. Соответственно,

необходимо оценивать не только академические риски, но и политические. Законодательство, регулирующее деятельность МФ, может стремительно меняться в соответствии с локальными процессами, и может так случиться, что бывшие покровители МФ неожиданно лишатся прежней власти. В-четвертых, дальнейшая интеграция МФ в местные нормативные системы нередко ставит под вопрос реализацию традиционного для Запада, но непривычного для многих стран принципа академической свободы. Нередко само понятие академической свободы становится предметом дискуссии, потому что страны по-разному проводят границу между политическими свободами и свободой сотрудников МФ исследовать те темы, которые им интересны, и учить студентов тому, чему они хотят их научить. Важно, чтобы иностранные вузы сотрудничали с правительствами принимающих стран с целью выработки общего взгляда на существующие между их национальными системами различия и были бы готовы искать компромисс и приспосабливаться друг к другу, а не отстаивать собственные представления.

Наконец, реакция стран на экспансию зарубежных вузов позволяет понять их подход к образованию и управлению, по которому, вероятно, можно судить о том, как эти страны будут реагировать на другие формы интернационализации.



Смерть бумажных научных монографий: крушение рынков и новые модели

Дональд А. Барклай

Дональд А. Барклай — заместитель директора библиотеки Калифорнийского университета в Мерседе, США. E-mail: dbarclay@ucmerced.edu

Мировой рынок бумажных научных монографий, который остается оплотом основанной на принципе «публикуйся или умри» академической культуры, стремительно сокращается. Продажи печатных монографий упали до рекордно низкого уровня, в то время как стоимость одного экземпляра сейчас выше, чем когда бы то ни было.

Безрадостные продажи и растущие цены

Примером того, насколько упали продажи, может служить такая книгоцентричная дисциплина, как история. В 1980 году академические издательства могли рассчитывать на то, что продадут хотя бы 2000

экземпляров любой монографии по истории. К 1990 году это число сократилось до 500. В 2005 году уже считалось нормальным, если удастся продать чуть более 200 — и это в мировом масштабе. Аналогичная ситуация наблюдается и в других научных областях.

Издатели всего мира отреагировали на падение продаж научных монографий поднятием цен. Взять, к примеру, ту же историю: в 1980 году средняя цена исторической монографии в твердом переплете составляла 22,78 доллара США, а к 2010 году она увеличилась почти в четыре раза — до 82,65 доллара США. Цены на монографии во всех других академических дисциплинах тоже выросли.

Кризис научных библиотек

Это не аномалия и не временная трудность: мировой академический рынок сбыта действительно находится на грани краха. Корень этого явления лежит в снижении покупательной способности научных библиотек, в том числе относительно богатых библиотек Европы и Северной Америки. Исторически именно они являлись основными покупателями бумажных монографий, но им пришлось снизить количество приобретаемых книг в связи с удорожанием подписок на периодические издания. В середине 1980 года расходы научных библиотек на подписки и закупку монографий были примерно одинаковыми. А к 2011 году они стали тратить на периодические издания примерно в 3 раза больше, чем на монографии.

Кризис университетских издательств

В идеальном мире экономическая составляющая научного книгоиздания была бы не важна. В конце концов, университетские издательства создаются для того, чтобы распространять научное знание, которое обладает высокой интеллектуальной ценностью, но, как правило, не обладает материальной. Однако большинство университетских издательств переживает далеко не лучшие с финансовой точки зрения времена, если не брать в расчет примерно 110 процветающих китайских издательств и немногочисленные крупные университетские издательства (например, Кембриджского или Оксфордского университетов), коммерческая успешность которых обусловлена тем, что они публикуют высокорентабельные научные журналы. В современных мировых реалиях, когда некогда щедрые субсидии на деятельность университетских издательств существенно сократились или вовсе исчезли, рассматривая заявку на публикацию той или иной рукописи, редколлегия нередко приходится думать о ее торговом потенциале. Автору не очень перспективного для продаж трактата о законах землевладения, действовавших в XII веке, во времена правления венгерской династии Арпадов, остается только пожелать удачи в поисках заинтересованного издательства.

В научных областях, стандарты которых по-прежнему предполагают, что для того, чтобы добиться