

# Можно ли говорить, что международные студенты — дойные коровы?

Рахул Чоудаха

*Рахул Чоудаха — сооснователь и исполнительный директор DrEducation и interEDGE.org. E-mail: rahul@DrEducation.com.*

Сокращение бюджетного финансирования заставило многие американские вузы искать альтернативные источники дохода для поддержания финансовой устойчивости. В поисках решения многие стали рассматривать привлечение международных студентов как новый источник денег, позволяющий покрывать текущие расходы и сокращать бюджетный дефицит.

В период с 2007/2008 по 2015/2016 учебный год количество иностранных студентов, приезжающих в США, возросло на 67% и достигло 1 043 839 человек. А экономическая прибыль от их присутствия увеличилась за тот же период на 111% и достигла 32,8 млрд долларов США. Это четко показывает, что финансовый эффект от иностранных студентов вырос непропорционально их числу.

В помощь компаниям, размышляющим о проблеме распределения ресурсов, Бостонская консалтинговая группа (BCG) в 1960-х годах разработала определенные принципы. В этом документе они использовали такой термин, как «дойные коровы». В широком смысле он означает продукт или компанию, которые обеспечивают стабильный приток денежных средств для финансирования собственного роста и роста других структурных подразделений компании.

Свидетельствуют ли тенденции последних лет о том, что часть американских вузов относится к международным студентам как к дойным коровам? Не получается ли, что они увеличивают количество международных студентов, но при этом не выделяют время, внимание и ресурсы на то, чтобы помочь им успешно завершить обучение?

## Привлечение новых групп абитуриентов

Резкие бюджетные сокращения и появление возможности залатать образовавшиеся финансовые дыры за счет денег от иностранных студентов способствовали приходу новых игроков на рынок рекрутинга. В последнее десятилетие многие вузы решили сосредоточиться на увеличении общей выручки путем увеличения количества иностранных студентов и взимания с них дополнительных сервисных сборов.

---

## Сокращение бюджетного финансирования заставило многие американские вузы искать альтернативные источники дохода для поддержания финансовой устойчивости.

---

Однако многие вузы поняли, что расширение приема — не такое простое дело, особенно если бренд вуза не является международно узнаваемым, он не занимает места в значимых для студентов рейтингах либо расположен в не самом географически привлекательном месте. Кроме того, вузы также осознали, что хорошо подготовленные и финансово обеспеченные для того, что учиться за границей, студенты на самом деле имеют много возможностей для выбора, что делает этот рыночный сегмент высококонкурентным.

С учетом того, что многие вузы не смогли увеличить объем финансовой поддержки талантливых студентов, они стали понимать важность создания условий для студентов, которые, возможно, не очень хорошо подготовлены, но у которых есть финансовая возможность посвятить некоторое время подготовке к учебе в США.

Низкий уровень подготовки может относиться к знанию английского языка или других предметов. Важным инструментом языковой подготовки иностранных студентов к поступлению стали интенсивные программы по английскому языку (IEP). За период с 2007 по 2015 год количество иностранцев, обучающихся на таких программах, увеличилось на 145% и достигло 133 335 человек.

По мере роста популярности этих программ стали появляться сторонние частные провайдеры, предлагающие дополнительную подготовку и дающие возможность получить образовательные кредиты не только по языку, но и по другим предметам. Деятельность этих провайдеров также позволяет привлечь дополнительные средства для рекрутинга иностранных студентов и развития сопровождающих услуг.

Отвечая на постоянно меняющуюся ситуацию, NAFSA — ассоциация специалистов в области международного образования — поручила мне возглавить исследование, посвященное сотрудничеству американских вузов со сторонними образовательными организациями. Опрос показал, что основным мотивом к сотрудничеству со сторонними организациями является получение вузом доступа к новым каналам привлечения иностранных студентов. А основная

причина, по которой вузы не хотят сотрудничать с такими организациями, — опасение снизить академические стандарты.

Однако опасения снижения академических стандартов оказываются менее весомыми, чем угроза финансовой стабильности многих вузов. Экосистема внеуниверситетских частных провайдеров, помогающих вузам увеличивать количество иностранных студентов, получает все большую поддержку. В связи с этим встает вопрос баланса между инвестициями в рекрутинг и увеличение получаемых за обучение средств и развитием инициатив, помогающих студентам успешно завершать обучение. Готовы ли вузы поддерживать студентов, приезжающих с разными ожиданиями и различным уровнем подготовки?

### **Вузы должны оказывать студентам больше поддержки**

Авторы доклада Integrating International Students, выпущенного Американским советом по образованию, отмечают, что «несмотря на наращивание усилий по привлечению международных студентов адекватного расширения сервисов для таких студентов не наблюдается». Опыт последних десяти лет показывает, что многие вузы не готовы уделять внимание вопросам поддержки иностранных студентов.

Во многих вузах сервисы для иностранных студентов ограничены помощью в оформлении виз и соблюдением иммиграционных требований. Показательно, что для многих иностранных студентов ключевым вопросом при выборе вуза являются ожидания помощи в развитии карьеры, а для вузов это стоит на последнем месте. Продолжая повышать стоимость обучения для иностранцев, но не вкладываясь при этом в то, чтобы помочь им достичь успеха, некоторые вузы скатываются к тому, что относятся к ним как к дойным коровам.

Американское высшее образование имеет высокую репутацию среди международных студентов. Вузы, которые думают только о прибыли и не вкладываются в развитие условий для поддержки иностранных студентов во время их пребывания в кампусе, не только вредят репутации американского высшего образования в целом, но и просто идут по неразумному в долгосрочной перспективе пути развития.

Для выстраивания устойчивой и инклюзивной модели приема и интеграции иностранных студентов в местное университетское сообщество вузы должны вкладываться в подготовку сотрудников к эффективному взаимодействию со студентами разных культур. Они должны понимать все многообразие потребностей студентов и постоянно работать над тем, чтобы студенты были довольны полученным за время обучения опытом и собственно результатами обучения.

Запрашивать дополнительные ресурсы в условиях снижения финансирования нереалистично. Что сейчас необходимо – так это инновационный подход для

пересмотра и обновления стратегий, которые вузы используют для сервисной поддержки, направленной на обеспечение успешности студентов. В моей статье Three Waves of International Student Mobility 1999-2020 я писал, что вузы вступают в период гиперконкуренции за международных студентов, причем соревноваться будут не только традиционно популярные у иностранных студентов страны, но и новые игроки на этом рынке, например Китай. Это потребует от вузов более творчески подойти к распределению ресурсов и развитию сервисов, направленных на то, чтобы студенты были более успешными.

Подводя итог, хочется сказать, что несмотря на то, что многие вузы продолжают испытывать финансовые проблемы, подход к международным студентам как к дойным коровам неэтичен и негативно влияет на заработанную тяжелым трудом репутацию американского высшего образования. Вузы должны выбрать баланс между привлечением новых студентов и инвестициями в то, чтобы они были довольны результатами обучения и полученным за время обучения опытом.

DOI: <http://dx.doi.org/10.6017/ihe.2017.90.9927>

## **Международные филиалы вузов: курьезное явление или важная тенденция?**

**Ричард Гаррет**

*Ричард Гаррет — директор аналитического центра Observatory on Borderless Higher Education (OBHE). E-mail: richard.garrett@i-graduate.org.*

*Исследователи из OBHE и группы C-BERT (Университет штата Нью-Йорк в Олбани и Университет штата Пенсильвания) подготовили совместный доклад о международных филиалах вузов. Первая его часть уже доступна членам OBHE, остальные могут ее приобрести.*

Международные филиалы вузов (МФВ) выделились в самостоятельный элемент разрабатываемых вузами и странами стратегий интернационализации. В 2000-е годы, когда появилась и стала набирать популярность идея таких филиалов — особенно на Ближнем Востоке и в Азии, — о них много говорили в контексте привлечения международных студентов, получения прибыли, ведения исследований и использования брендов известных вузов. Некоторые попытки открыть МФВ были провальными, и это подробно описано в литературе, а другие, наоборот, оказались крайне