

Это приведет к возникновению обособленных институциональных альянсов, сформированных на основе научной продуктивности и рейтинга вузов-участников. В Европе этого синдрома «клубности» отчасти удалось избежать благодаря развитию множества «низовых» инициатив и соглашений в рамках программы «Эразмус+». Такие соглашения появляются благодаря личным связям и наличию у сотрудников достаточной свободы для развития собственных программ обменов и научных партнерств. В век корпоратизации университетов и на фоне вызванной Брекзитом неопределенности для британских вузов это не выход.

## Заключение

За два года, прошедшие после референдума по Брекзиту, правительство так и не смогло внести ясность в вопрос о том, сможет ли Великобритания участвовать в программах «Эразмус+» и Horizon Europe и в какой мере. Британские университеты озабочены высоким уровнем неопределенности. У них есть обязательства перед студентами, которых нужно учить 3–4 года (а приемная кампания начинается еще за год до зачисления), а также перед исследователями, участвующими в совместных научных проектах, по которым скоро начнется новый цикл приема заявок на гранты. Вузам необходима определенность, поскольку студентов нужно доучить, а для подачи заявок на гранты нужно обладать абсолютной уверенностью в собственном соответствии установленным требованиям. Британские университеты стремятся укрепить институциональные связи с европейскими и другими зарубежными вузами, чтобы оставаться космополитичными и не дать распространиться образу Британии как изолированного, замкнутого острова. Правительство надеется, что университеты продолжат подпитывать нарратив «глобальной Британии», но никакой благоприятной для этого среды не создает.

DOI: <http://dx.doi.org/10.6017/ihe.2018.95.10689>

## Консолидация частного высшего образования в Китае

Юй Кай

*Юй Кай – исполнительный директор China Education Group Holdings Limited, компании по оказанию образовательных услуг, которая котируется на Гонконгской фондовой бирже.  
E-mail: [kai.yu@chinaeducation.hk](mailto:kai.yu@chinaeducation.hk).*

Перед высшим образованием как отраслью экономики по всему миру встают все новые трудности, связанные с усилением конкуренции и погоней за эффективностью. В Китае в секторе частного высшего образования наблюдается тенденция к консолидации через поглощения, т.е. оказывающие образовательные услуги частные компании приобретают другие частные институты.

## Расцвет образовательного рынка

Китайский рынок высшего образования — самый большой в мире. За ним следуют Индия и США. Общее количество студентов Китая в 2016 году достигло 37 млн человек. В Китае формируется буржуазное общество, открывающее большие возможности для развития промышленности, поэтому высшее образование стало одной из наиболее инвестиционно привлекательных сфер страны. В одном из докладов консалтинговой компании «Делойт» современный период описывается как «золотой век образовательного рынка в Китае». В последние годы произошел всплеск частных инвестиций в образовательную отрасль — и с точки зрения объема, и с точки зрения частоты вливаний. По данным «Делойт», в 2015 году объем инвестиций в китайское образование более чем в два раза превысил аналогичный показатель 2014 года, общее число слияний и поглощений выросло за год на 165%, а количество первичных размещений акций на рынке — на 76%.

По данным компании «Фрост энд Салливан», занимающейся исследованиями рынка, совокупная выручка сектора частного высшего образования в Китае в последние годы стабильно росла, увеличившись с 69,9 млрд юаней (10,11 млрд долларов США) в 2012 году до 95,4 млрд юаней (13,86 млрд долларов США) в 2016 году; по прогнозам, к 2021 году она достигнет 139 млрд юаней (20,2 млрд долларов США). Уже около 22% студентов Китая обучаются в частных вузах. Ожидается, что через 3 года их доля достигнет 24%.

Китайское правительство много вложило в повышение доступности и качества начального и среднего образования и достигло впечатляющих результатов. Но в сфере профессионально-технического и высшего образования еще нужно много сделать, чтобы повысить качество и доступность образования, предлагаемого учебными заведениями. В настоящее время в Китае существует более 740 частных вузов, а частных профессионально-технических школ и училищ тысячи, причем учредителями и спонсорами обычно выступают частные лица. Эффективность и качество образования во многих из этих учебных заведений оставляют желать лучшего. Ожидается, что в ближайшее десятилетие ныне разобщенный сектор частного высшего образования в Китае переживет усиление консолидации, и эта консолидация будет способствовать повышению доступности качественного образования, созданию новых рабочих мест и поспособствует устойчивому процветанию экономики в различных регионах страны.

Другая особенность китайского сектора высшего образования заключается в чрезвычайно высоких входных барьерах. Один из них — требование иметь в собственности землю и здания. Во многих странах университеты работают на арендованных площадях, но в Китае, чтобы получить лицензию на образовательную деятельность, нужно быть собственником земли и зданий. Это, конечно, несет серьезные осложнения с точки зрения капитальных вложений и времени, необходимого для подготовки заявления на получение образовательной лицензии. Соответственно, выйти на рынок труда через поглощение может оказаться выгоднее, чем создавать новое учебное заведение.

Волна слияний и поглощений прокатилась и по другим секторам экономики, включая здравоохранение, банковский сектор и автомобильную и электротехническую промышленность. Детали могут различаться, но в целом основные цели процесса в этих областях были такими же, как и в высшем образовании: они включали в себя, в частности, обеспечение стабильного роста, повышение эффективности, усиление экономики от масштаба, улучшение качества и репутации, повышение конкурентоспособности.

---

## **Другая особенность китайского сектора высшего образования заключается в чрезвычайно высоких входных барьерах.**

---

### **Рекордно высокое количество поглощений**

В последнее время количество поглощений в секторе частного высшего образования в Китае достигло рекордных высот, и динамика не ослабляется, поскольку теперь крупные холдинги конкурируют за лидирующие позиции на рынке. Компания China Education Group вышла на Гонконгскую фондовую биржу в декабре 2017 года. На первичное размещение акций этой компании подписались четыре крупнейших инвестора: Международная финансовая корпорация Всемирного банка, Инвестиционная корпорация правительства Сингапура, китайская частная инвестиционная фирма Greenwoods и гонконгская компания по управлению активами Value Partners. За полгода, прошедшие с выхода на биржу, стоимость акций China Education Group выросла на 80%.

От крупнейших рыночных игроков (а их активы, как правило, существенно превышают их обязательства)

ожидается, что по мере консолидации сектора и усиления конкуренции они продолжают поглощать различные учебные заведения с целью повышения их конкурентоспособности. Благодаря выходу на биржу China Education Group привлекла 420 млн долларов США. Через три месяца после этого события она приобрела два учебных заведения — одно в Чжэнчжоу, одно в Сиане. Первое является крупнейшим в стране профессионально-техническим училищем, в котором учится 24 тысячи студентов — столько же, сколько во втором, третьем, четвертом и пятом по размеру училищах вместе взятых. А сианьское приобретение представляет собой крупнейший в Китае технический колледж, в котором учится 20 тысяч студентов. Чжэнчжоу — один из важнейших городов центрального Китая, а Сиань — важнейший город запада страны. Экономика этих китайских регионов стремительно растет, так что и спрос на качественное образование там очень высокий.

### **Интеграция как ключ к успеху**

Для выявления учебных заведений, обладающих наибольшим потенциалом и, соответственно, наиболее привлекательных для потенциальных покупателей, необходим тщательный сбор данных и их анализ. Частные компании, занимающиеся образованием, оценивают учебные заведения по целому ряду показателей, включая местоположение, уровень предоставляемого образования, размер, направления обучения.

Успешная интеграция приобретенных компаний связана с огромными трудностями, причем это верно для любого сектора экономики. Большинство слияний и поглощений в принципе оказываются неэффективными, т.к. достичь желаемых результатов не удается. По некоторым оценкам, доля успешных сделок не достигает и 20%. China Education Group имеет подтвержденный опыт успешной работы по продвижению своих учебных заведений и их превращению в лидеры рынка в соответствующих категориях, так что за свою систему управления образованием эта компания даже удостоилась сертификата соответствия ISO9001 Международной организации по стандартизации. Один из принадлежащих China Education Group университетов 9 лет подряд занимал первое место в рейтингах частных вузов Китая, а другой 10 лет подряд признавался лучшим частным университетом провинции Гуандун.

Возьмем для примера процедуру разработки учебных курсов. Вновь приобретенные компанией учебные заведения могут использовать ресурсы и опыт других учебных заведений, принадлежащих той же компании, что позволяет сократить затраты и время на разработку новых курсов. А вузы, получившиеся в результате слияния, выигрывают за счет увеличения, роста студенческого контингента и диверсификации образовательных программ.

На рынке труда наблюдается повышение спроса на молодых специалистов, обладающих специализированными профессиональными навыками. По данным «Фрост энд Салливан», доля недавних выпускников вузов среди безработных выросла в Китае с 35% в 2005 году до 45% в 2016 году. Чтобы выгодно отличаться от других вузов, частным университетам необходимо укрепить свою репутацию путем переориентации на образование, позволяющее построить хорошую карьеру. Успех слияний и поглощений в сфере частного высшего образования будет зависеть от того, удастся ли образовательным компаниям эффективно использовать имеющиеся у них ресурсы для того, чтобы помочь вновь приобретенным учебным заведениям подстроиться под постоянно меняющиеся потребности рынка.

DOI: <http://dx.doi.org/10.6017/ihe.2018.95.10690>

## Семейные частные вузы в Африке

Вондвосэн Тамрат

*Вондвосэн Тамрат — доцент и президент-учредитель Университета Св. Марии (Эфиопия), внештатный сотрудник PROPHE.*

*E-mail: [preswond@smuc.edu.et](mailto:preswond@smuc.edu.et)*

*или [wondwosentamrat@gmail.com](mailto:wondwosentamrat@gmail.com).*

*PROPHE (Программа исследования частного высшего образования) регулярно публикует результаты своих исследований в данном бюллетене.*

Стремительное увеличение числа частных вузов в Африке за последние двадцать лет в большой степени происходит за счет малоизученного типа вузов, а именно вузов, находящихся в семейном владении. О них пока мало написано и на мировом, и на региональном уровне. Эта статья посвящена семейным вузам Африки, где вообще еще проводится мало исследований о частном высшем образовании.

### Распространенность

Количество семейных вузов в Африке в настоящее время растет, несмотря на наличие во многих странах континента огромного числа религиозных вузов. Это явление частично можно объяснить общим расширением сектора частного высшего образования в последние два десятилетия.

Количество семейных вузов может зависеть от того, какой тип частных вузов преобладает в той или иной стране. В таких странах, как Зимбабве, Кения, Конго,

Либерия, Нигерия и Танзания, где преобладают религиозные вузы, семейных вузов по-прежнему мало, но их число все же растет. «Религиозная» и «семейная» категории не являются взаимоисключающими: некоторые семьи и предприниматели участвуют в создании и/или являются собственниками религиозных (или иных некоммерческих) частных вузов.

В таких странах, как Бенин, Ботсвана, Гана, Египет, Мозамбик, Сенегал, Судан, Уганда, Эфиопия и ЮАР, где коммерческие вузы, в противовес религиозным, набирают обороты, семейный сектор растет особенно быстро. Наиболее широкие возможности открываются перед индивидуальными предпринимателями/семьями, желающими попробовать построить бизнес в сфере высшего образования, в странах, где разрешена деятельность вузов, нацеленных на извлечение прибыли. Самый яркий пример — это Эфиопия, где подавляющее большинство частных вузов (более 90% из 130 аккредитованных учебных заведений) находится в индивидуальном/семейном владении и нацелено на извлечение прибыли. А во многих других странах на семейные вузы приходится не более 3–5% всего сектора частного высшего образования.

### Характеристики вузов

Большинство семейных вузов в Африке не являются университетами и дают практико-ориентированное профессиональное образование. Их особенно много в Ботсване, Лесото, Тунисе и ЮАР, в отличие, например, от Кот-д'Ивуара, Нигерии, Танзании и Уганды, где распространены частные университеты. Чаще всего коммерческие семейные вузы похожи на другие вузы массового высшего образования, направленные на извлечение прибыли. Если не брать в расчет первоначальные капиталовложения, сделанные собственниками, семейные вузы обычно живут за счет платы, взимаемой со студентов, не получают никакой или практически никакой внешней помощи и не имеют иных источников дохода. Зависимость от платы, взимаемой за обучение, обуславливает организационно-управленческую структуру таких вузов.

Если самые престижные вузы Африки обычно имеют религиозную аффилиацию, то семейные вузы в большинстве своем занимаются обучением и практически не занимаются наукой или подготовкой исследователей. Впрочем, есть исключения: в Марокко правительство стимулирует частные вузы к академическим достижениям. В Гане и Эфиопии есть семейные вузы, которым удалось добиться высокого качества образовательных программ, хотя их пока мало.

### Сильные и слабые стороны

Получат ли находящиеся в семейном владении вузы широкое признание, зависит от их умения примирить коммерческие интересы с соответствующими уровнем высшего образования академическими интересами. Несмотря на различные проблемы, как показывает пример некоторых африканских вузов, иногда этого