

Информационные ресурсы образования

БЕКЕТОВ Николай Викторович – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии гуманитарных наук, директор Научно-исследовательского института Проблем прикладной экономики Севера Якутского государственного университета.

О РАЗВИТИИ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

С конца 40-х годов XX века ведущие мировые державы рассматривают образование как часть своей внешней политики, преследующей геоэкономические и геополитические цели. К концу прошлого века сформировалась целая отрасль мирового хозяйства - международный рынок образовательных услуг с ежегодным объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов США и объемом потребителей в несколько миллионов человек.

Торгуют на этом специфическом рынке многим. Услугами: языковые курсы, дистанционное образование, обучение в школах, повышение квалификации, дополнительное образование. Продуктами: программы, методики, учебные CD-диски, книги, статусами и именами. Но самый массовый, занимающий львиную долю рынка предмет продаж - услуги по получению высшего образования иностранными студентами.

На международной шкале студенческих предпочтений выше всего бизнес-образование. Его покупает четверть всех студентов. Это специализации, связанные с экономикой, менеджментом, маркетингом, системами деловой информации и т.д. Почти 20% студентов изучают технические и инженерные науки, самые популярные из них - информационные технологии. Примерно столько же студентов выбирает естественные науки, причем половина - математику. Замыкают список профессий социальные специализации (7-8%), искусство (5-6%), медицина (4-5%).

Ярко выраженная страновая образовательная спецификация при этом отсутствует. Лидерам рынка скорее свойственна «учебная всеядность», когда предлагается пакет всех мыслимых специальностей. Но так уж сложилось исторически, что в Америку больше едут получать бизнес-образование, в Германию - инженерно-техническое, во Францию - гуманитарное, а в Италию - медицинское.

По оценкам Всемирной торговой организации (ВТО), емкость мирового рынка образования - 50-60 млрд. долларов. Рынок, складывавшийся почти шестьдесят лет, на сегодня, в общем, поделен. Устойчивый лидер - США, они контролируют почти треть мирового финансового образовательного оборота. Зарабатывает американская высшая школа на иностранных студентах в пятнадцать раз больше, чем тратит на нее правительство США. И, кстати, образование - пятая по значимости статья экспорта американской экономики. На втором месте по объемам образовательных продаж - Великобритания, за последнее десятилетие она утроила прием иностранных студентов. Далее плотно идут Германия и Франция: первая держит чуть больше десяти процентов рынка, вторая - чуть меньше. Завершают лидерский список Австралия, Канада и Испания, освоившие по 7-8% рынка.

Ценовая политика четко коррелирует с рейтинговой позицией: самое дорогое обучение - в США, далее - по нисходящей согласно лидерскому списку. Год обучения в американских вузах - 15-25 тыс. долларов. В Англии цены чуть ниже - 12-20 тыс. долларов. Обучение в Австралии и Канаде обойдется раза в полтора-два дешевле, чем в Америке. Средний же мировой уровень цен - 10 тыс. долларом.

Дополнительный доход учебным заведениям стран-реципиентов приносит платное обучение на языковых курсах. Плюс подготовительные курсы для поступления. Плюс траты на учебники и книги, плюс всякая мелочь - одежда, досуг, транспорт.

Но обучение иностранцев даст еще одну, очень солидную, статью доходов в национальную экономику - это проживание и питание студенток. Так, год проживания в Лондоне

каждому школяру обходится и 13-15 тыс. долларов, В других английских городах средств потребуется меньше, но 7-10 тыс. долларов выложить все-таки придется. Студенческая жизнь в Америке потребует 6-14 тыс. долларов в год. В Австралии и Канаде - процентов на тридцать дешевле.

Совокупный экономический эффект учебы от одного иностранного студента колеблется от 50-65 тыс. долларов (студент Кембриджа или Гарварда) до 15-20 тыс. (провинциальные вузы Канады и Австралии). В национальные экономики стран вслед за иностранными студентами приходит 100-120 млрд. долларов, половина этих денег напрямую идет в образовательные заведения.

Откуда берутся эти деньги? По большей части это семейные средства: 75-80% студентов оплачивают обучение из своего кошелька, но чаще - из родительского, За 8-10% студентов платят сами колледжи, университеты или правительства принимающих стран. Доля национальных правительств или университетов отправляющих сторон совсем невелика - 4-5%. Примерно столько же вносят частные спонсоры. А средства международных организаций не превышают одного процента.

При получении магистерской степени картина меняется; доля семейных средств уменьшается, а доля средств учебных заведений растет. В Америке, например, расходы американских университетов на магистерское обучение иностранных студентов вырастают в пять раз (до 40% всех приходящих средств). Соответственно, почти в два раза снижаются семейные траты. Причины вполне понятны: это уже не только образовательный бизнес, но и вклады в собственные трудовые ресурсы - до половины выпускников с магистерской степенью из числа иностранных студентов остаются работать в США, удовлетворяя запрос американской экономики в инженерных, компьютерных, математических специальностях. А в целом за год в национальные хозяйства стран-лидеров приходит примерно миллион иностранных специалистов, в этих же странах и подготовленных. Экономический эффект от деятельности этих специалистов в финансовом образовательном обороте не учитывается, но деньги-то это вполне сопоставимые, если не большие.

Потребительские потоки

Международная образовательная карта выглядит сегодня следующим образом. Есть два основных образовательных центра - североамериканский и европейский. США, где учится 600 тыс. студентов, совместно с соседней Канадой держат треть всего студенческого легиона. Суммарный образовательный оборот Европы и по числу студентов, и по деньгам вполне сравним с Америкой.

Третий центр - в Австралии, он существенно меньше. Там в сумме с соседней Новой Зеландией обучается около 200 тыс. иностранцев.

На протяжении последних тридцати лет половину всех студентов на мировой рынок поставляют страны Азии. В лидерах - Китай. Корея, Малайзия, Индия, Гонконг. Устойчивый рост демонстрируют Таиланд, Индонезия, Сингапур и Пакистан. Второй крупный поставщик - арабские страны Ближнего Востока и Северной Африки: Марокко, Иран, Иордания, Алжир, Палестина.

К центрам устремлено три потока образовательной миграции. Основной поток - «Восток-Запад», его главное русло пролегает от Юго-Восточной Азии в североамериканском направлении. Чуть меньше - в Европу. Другой трансконтинентальный поток - «Юг-Север», из Юго-Западной Азии и севера Африки. В основном он тоже устремлен на Америку, меньше - на Европу. Наконец, есть поток, соединяющий Европу с Америкой, в отличие от первых двух он двусторонний. Примерно 200-250 тыс. человек направляется в США, в Европу - раза в два меньше.

В Австралию и Новую Зеландию студенты приезжают «по-соседски» - из Индонезии, Сингапура, Гонконга. Вообще-то географическое соседство - не первый фактор учебных перемещений, но и не последний. В ЕС, например, сильна внутренняя образовательная миграция:

от трети до половины иностранных студентов, европейцев по происхождению, в пределах Европы же и вращается.

Вся эта большая миграция происходит на фоне огромного множества мелких студенческих перетеканий из страны в страну - образовательными экспортными операциями занимаются 70% государств (129 стран по данным ВТО). Фоновое состояние не лидирующих сегодня на рынке стран отнюдь не статично, а посему не безобидно. Многие уже поняли, что обучение иностранцев - выгодный бизнес, и пытаются в него прорваться. Новым экспортерам вполне под силу изменить как состав группы лидеров, так и мировую образовательную карту.

В «знаниевую» коммерцию активно рвутся даже совсем маленькие страны. Новая Зеландия за пять лет в пять, раз увеличила число студентов и сейчас учит более 30 тыс. Столько же обучает и Швеция, за два последних года она удвоила контингент иностранных студентов.

Все больший экспортный вес набирают восточные страны, причем их темпы роста существенно выше, чем у старых игроков рынка. Китай с 1990 года на порядок увеличил число обучающихся иностранцев: с 5 до 50 тыс. В Японии сейчас их почти 80 тыс. Многие миллионы долларом, вложенные национальным частным капиталом в экономику образования Сингапура, дают основания полагать, что и он в ближайшее время заявит о себе на экспортном направлении. Очень, похоже, что в мире формируется четвертый образовательный центр, и, судя по экономическим скоростям азиатов, появление его не за горами.

Не починают на лаврах Франция, Австралия и Великобритания - в ближайшее десятилетие они планируют сравняться по образовательным услугам с лидером отрасли - США. Да и сами американцы совсем не собираются уступать позиции.

В 2005 г. и 2006 г. администрация президента США в специальных меморандумах заявляла основы государственной политики в этой сфере. Основная задача - продвижение на международный рынок образовательных услуг по уже существующим учебным программам. Конкретные меры: объединение усилий всех структур, участвующих в процессе высшего образования, по привлечению иностранных студентов для обучения в США; снятие барьеров, препятствующих студенческой мобильности; оптимизация функционирования фондов и других структур, обеспечивающих существование программ студенческого и академического обмена; использование и развитие современных технологий обучения и проч. Американцы могли себе позволить продавать только готовые продукты. И продавали успешно. Но такой подход подвергается серьезной критике, особенно на ежегодных конференциях NAFSA (Ассоциация международного образования). Основной аргумент: мир не стоит на месте и нужно предлагать все новые и новые образовательные продукты, если планируем и дальше быть впереди планеты всей.

Так что конкуренция стран - экспортеров образования выходит на новый виток, появляются новые игроки, и в ближайшее десятилетие вполне вероятен образовательный передел мира.

А бороться есть за что. К 2025 году общее количество студентов в мире возрастет с сегодняшних 97 до 260 млн. По прогнозу UNESCO, иностранных студентов к тому времени будет 5-7 млн., две трети них составят выходцы из Азии. Лидерство по поставке студентов будет за Индией и Китаем, стало быть, борьба развернется именно за эти регионы.

Механизмы регулирования

Экспортно-импортные операции регулируются двумя механизмами - финансовыми и правовыми.

Про стоимость услуг уже сказано, а что касается финансовой политики, то все страны можно условно поделить на две группы - на жестких и мягких продавцов. Для жестких, к которым относятся США, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, оплата услуг покупателем - святое дело. А роль всяких бонусов (стипендии, гранты, льготы и проч.) незначительна. И, как правило, весьма существенна разница стоимости обучения для своих студентов и иностранцев (в среднем в три-пять раз). У мягких продавцов затраты на обучение иностранцев во многом компенсируются за счет внутренних источников, как правило,

бюджетных. Так, в Германии, Франции, Финляндии, Швеции в государственных вузах иностранные студенты учатся бесплатно. А экономический эффект от этих студентов заключается в деньгах, приходящих от их жизнеобеспечения. Кроме того, страны, предоставляющие льготы на образование, как правило, более заинтересованы в привлечении на свои рынки труда образованных эмигрантов.

При помощи финансовых механизмов страны-экспортеры регулируют еще и состав своих потребителей. В Великобритании, например, стоимость обучения для студентов из стран ЕС и для студентов из других стран различается, и весьма существенно - в пять-восемь раз (в зависимости от университета).

Что касается правового пространства, то там многое определяется иммиграционными законами - за счет смягчения или ужесточения ограничений на въезд и пребывание студентов, на получение вида на жительство или гражданства меняется и число учащихся.

Особая тема - собственно образовательное законодательство. Речь идет в первую очередь о признании странами дипломов друг друга. Международные соглашения - Лиссабонская конвенция «О признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в европейском регионе» (1997 год), «Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века» (1998 год), Болонская конвенция (1999 год) и множество других - регулируют этот вопрос, но нерешенных проблем очень много. Международное образовательное право само находится в стадии становления.

Отсутствие международного признания совсем не исключает вуз из системы продаж. К примеру, всего лишь 200 из 3500 американских вузов имеют международное признание, что не мешает всем остальным заниматься экспортом образования, но такое признание само по себе дает сильнейшее конкурентное преимущество.

В образовательном экспорте есть и обратная форма организации продаж - открытие филиалов и представительств вузов и разных странах. Мотивация покупателя прозрачна: получение «весомого» диплома без затрат на жизнь в другой стране. Мотивация продавца тоже ясна - тиражировать всегда выгодно. Но открыть филиал весьма непросто - требуется целый пакет межправительственных согласований. И здесь тоже есть правовые возможности изменять объемы потребления.

Операторы рынка

Аналогично транснациональным корпорациям, успешно действующим в разных отраслях экономики, страны-лидеры давно уже создали свои образовательные ТНК, которые и являются операторами рынка.

Поскольку основаниями для роста образовательного экспорта параллельно с государственной политикой отдельных стран являются и рыночные процессы (экономический рост в странах Азии сформировал огромный кадровый запрос), то основными направлениями деятельности ТНК стали международный маркетинг, продвижение национальных образовательных услуг и оптимизация внутривосточных усилий. Для выстраивания рыночной стратегии приходится отслеживать процессы, происходящие в существующих и потенциальных странах - поставщиках студентов: как развивается промышленность и какие технологии внедряются; какова кадровая потребность; как растут государственные и личные доходы; какие демографические изменения происходят; каким образом нормируется правовое пространство; в чем заключается образовательная позиция национальных правительств и т. д. Если не учитывать подобного рода факторы, то можно забыть не только о расширении границ рынка и об увеличении прибыли, но и об экспорте вообще.

Сегодняшние образовательные ТНК - это в основном неправительственные организации с негосударственным финансированием, но с мощной государственной поддержкой. Таких ТНК немало: DAAD (Германия), British Council (Великобритания), CIMO (Финляндия), IDP Education Australia (Австралия), EduFrance (Франция), NAFSA (США) и другие. Некоторые из них

занимаются исключительно образованием, а некоторые захватывают смежные сферы - культуру и искусство.

Представляя национальные интересы на международном рынке образовательных услуг, они создали свои представительства по всему миру. Сеть British Council, например, раскинулась на 117 государств. Только в России с 1992 года открыто пятнадцать представительств Британского совета - от Санкт-Петербурга до Южно-Сахалинска. У EduFrance в нашей стране шесть представительств и 25 пунктов в вузах. Всего же в 30 странах работает 80 бюро EduFrance.

Образовательные корпорации строятся масштабно. DAAD (Немецкая служба академических обменов), которая существует с 1925 года, объединяет 233 высших учебных заведения. А в гораздо более молодое, всего шестой год существующее агентство EduFrance входит 175 французских университетов, высших школ и институтов.

В ежедневную практику ТНК входят сотни проектов. Они поддерживают программы распространения родного языка, организуют обмен студентами и учеными, оказывают информационно-консультативные услуги, пиарят национальное образование, конкретные учебные заведения и программы и много чего другого - вплоть до обслуживающего сервиса групп иностранных студентов. И, как показывает их опыт, формат ТНК оказывается весьма продуктивным.

Позиции России

Нам надо распрощаться с все еще бытующим мифом о том, что русское образование - самое сильное в мире. Если бы это было так, то к нам давно бы выстроилась очередь желающих это самое образование получить. Чего не наблюдается. Доля РФ на международном рынке образования по числу иностранных студентов составляет 4-5% - в стране учится около 100 тыс. иностранцев. Ежегодный доход от них 150-200 млн. долларов, то есть мы контролируем полпроцента мирового рынка образовательных услуг. Если кому-то очень жаль расставаться с мыслью о собственном образовательном могуществе, рекомендую вдуматься в цифры: эта - двухсотая доля - и есть реальный рыночный вес нашего образования.

Цифры впечатляющие, но они отнюдь не означают, что у нас плохое образование и что нам нечего предложить на рынке. Означают они ровно одно - нельзя строить свои действия на иллюзорных основаниях, нужны реальные оценки своих рыночных преимуществ и недостатков, а еще нужно понять, как они соотносятся с требованиями глобального рынка.

Экономисты оценивают объем потенциального экспорта российского высшего образования в 0,54 млрд. долларов. Стало быть, суммарный экономический эффект будет двукратно из-за студенческого жизнеобеспечения. Насколько реально привлечь в страну эти деньги?

Что касается имеющихся козырей, то их у нас четыре. Опыт создания лучшего в мире образования (того же Физтеха), то есть понимание того, какими усилиями и как лучшее создается. Второй козырь - у нас есть солидный опыт обучения иностранных студентов. Третий - фундаментальность русского образования, которую ему удалось все-таки сохранить даже в последние крайне тяжелые пятнадцать лет. И эта фундаментальность признана во всем мире. И, наконец, четвертый - дешевизна нашего образования: обучение в наших вузах обходится иностранцам в 2-5 тыс. долларов в год, то есть на порядок меньше, чем в других странах. Да и проживание в России куда дешевле, чем в той же Англии. Нужно, правда, понимать, что низкие цены прельстят совсем небольшое число европейцев и американцев, но абсолютно точно будут аргументом для студентов из стран третьего мира и СНГ.

Преимущества эти, надо заметить, частенько оборачиваются для нас минусами. Например, западные университеты, прекрасно зная об основательности русского образования, сделали упреждающий ход: просто перекупили часть российского профессорско-преподавательского состава, подняв этим собственный рейтинг. А те российские педагоги, что остались на родине, с удовольствием ездят за рубеж читать лекции. И для европейского или американского студента

это более выгодный способ приобщения к российскому образованию, чем учеба непосредственно в нашей стране. К западникам претензий нет, это нормальные рыночные действия.

Но если мы хотим реально оценивать наше образование, то должны учитывать и его минусы. Вот простой пример: в Австралии иностранных студентов всего в полтора раза больше, чем у нас, а доход от них свыше 2 млрд. долларов, то есть в десять раз больше нашего. Продавая мы свои услуги по австралийским ценам, кстати, не самым высоким на рынке, то даже при имеющемся количестве студентов имели бы почти 1,5 млрд. (а это, между прочим, годовой бюджет всей высшей школы). И дело не в том, что мы демпингуем, дабы продать хоть что-то, а в том, что, выставив цены, вынуждены учитывать состояние собственного образовательного сервиса (наличие компьютерного парка и свободного доступа в Интернет, износ лабораторного оборудования, оснащенность учебных аудиторий и проч.), равно как и состояние обслуживающего сервиса (число и состояние общежитий, отсутствие студенческих кампусов и проч.). То есть финансовые потери во многом обусловлены не столько качеством учебного содержания (вряд ли австралийское образование много лучше нашего), сколько качеством образовательной инфраструктуры.

Есть для притока иностранных студентов и другие препоны: обучение, как правило, ведется только на русском языке; во время учебы студентам запрещается работать; существуют визовые ограничения для граждан из ряда стран; регулярно вспыхивают национально-религиозные конфликты (недавние события в Воронеже) и вообще безопасность оставляет желать лучшего.

Но эти преграды вполне преодолимы. А вот непризнание дипломов большинства российских вузов на международном уровне - проблема посерьезнее. Осенью прошлого года Россия вступила в Болонский процесс - это, конечно, шаг в сторону соотнесения наших стандартов с общеевропейскими и основание для международной аккредитации. Мы ратифицировали ряд международных конвенций об эквивалентности нашего и европейского образования. Но все это - рамочные соглашения, есть масса механизмов, тормозящих реальный процесс. Так, во многих странах практикуется система признания дипломов через профессиональные ассоциации, и здесь все зависит не от межгосударственных соглашений, а от мнения специалистов в конкретной области. В общем, проблема эта серьезнейшая, но вполне решаемая средствами образовательной дипломатии. Как минимум через двусторонние межвузовские соглашения или совместные программы.

Да и страны - покупатели образовательных услуг не всегда к конвенциям прислушиваются. В Индии, скажем, не признают дипломы ни одного зарубежного вуза. И, вернувшись, домой, выпускники всех заморских университетов и колледжей вынуждены сдавать профессиональные экзамены. Но это не мешает Индии в огромном объеме импортировать образование.

В общем, ситуация России не самая благоприятная, но реальные шансы для активной деятельности страны на мировом рынке есть.

А предлагать сегодня мы можем как минимум два типа продукта. Во-первых, обучать тех специалистов, для которых требуется фундаментальная подготовка. Понятно, что это наукоемкие специализации, где важно целостное и системное понимание предмета изучения, - те же математики, физики, биологи. В мире такие специалисты востребованы. И это фирменный русский образовательный продукт, поскольку известно, что на Западе обучение узкоспециализированное. Помимо этого, нам, как и всем странам, надо «продавать» массовые профессии - социологов, менеджеров, врачей, обеспечивая оборот за счет невысоких цен.

У ориентации на экспорт помимо очевидных бизнес-выгод есть и другой профит. Выход на внешний рынок ужесточает требования к качеству образовательного продукта, к его профессиональной конвертации, к учебному содержанию и условиям обучения студентов. А, следовательно, повышает качество всей национальной системы образования.

Есть и такой аргумент в пользу экспорта российского образования: если Россия займет позицию стороннего наблюдателя, а не активного участника, то достаточно быстро может превратиться в образовательную колонию. Планы мировых образовательных корпораций глобальны. А с вступлением России в ВТО в страну быстро придут мощные западные центры (образование входит в перечень торговых услуг Генерального договора ВТО). Если к этому моменту наше образование не станет конкурентоспособным, то нам останется только наблюдать за действиями других: как, вы не едете в Гарвард? Тогда Гарвард едет к вам! На самом деле это здорово, что у молодых людей будет выбор разных образовательных путей. Но будет ли правильно, если среди этих путей не будет русской высшей школы?

И, тем не менее, вероятность динамичного наращивания наших экспортных оборотов в ближайшие годы, к сожалению, не очень высока. И основной барьер, как ни странно, - позиция тех, кто в этом, казалось бы, больше всего заинтересован. Отсутствие внятной государственной политики и корпоративной позиции российской высшей школы не позволяет «знаниевым» деньгам прийти в экономику страны. На рынке, охваченном действиями мощных межвузовских консорциумов, Россия сегодня представлена набором разрозненных вузов. Столь мелкие действия в глобальном масштабе просто незаметны, что и демонстрируют сегодняшние полпроцента.

Если действительно ставить задачу освоения мирового рынка, удерживая геополитические, экономические и образовательные интересы страны, то тогда просто необходима национальная образовательная корпорация, возможно, частно-государственная, которая и будет продвигать российское образование. Существующим организациям, например, Российскому совету академической мобильности или Центру международных образовательных проектов и программ Министерства образования и науки РФ, такую задачу решить не под силу.

Список основных клиентских групп, по крайней мере, на ближайшие годы, очевиден: Азиатский регион, в первую очередь Китай и Индия, страны СНГ и Балтии. Экономические показатели деятельности ТНК тоже прозрачны: число иностранных студентов, привлеченных в страну, и число зарубежных филиалов. В конечном счете, объем денег, пришедших в национальную экономику.

Необходимо повысить вероятность успешного образовательного экспорта, равно как и вероятность того, что российские вузы корпоризируются, привлечь нужных партнеров, и общими усилиями выработать национальную стратегию.

Сведения об авторе статьи

Ф.И.О.: БЕКЕТОВ НИКОЛАЙ ВИКТОРОВИЧ, директор Научно-исследовательского института Проблем прикладной экономики Севера Якутского государственного университета.

Ученая степень: доктор экономических наук.

Ученое (академическое) звание: профессор, академик Российской академии гуманитарных наук.

Служебный адрес: 677000, Республика Саха (Якутия), г. Якутск, ул. Белинского, 58. Якутский госуниверситет.

Домашний адрес: 677013, г. Якутск, ул. Ойунского-20/1, кв.30.

Телефон: служебный – (4112) 49-68-24; домашний – (4112) 35-30-63; мобильный: 8-916-192-83-36; 8-924-662-30-43.

Факс: (4112) 35-21-11.

E-mail: beket-nik@mail.ru