

- Інформаційна підтримка їх діяльності.
- Спільна участь українських та іноземних студентів у патріотично-виховних заходах.
- Сприяння в комунікації між студентськими організаціями України та світу.
- Започаткування традиції написання рекомендаційного листа, подяк для найкращих студентів, із видачею йому паперової версії, надсилання батькам та розміщення копії на сайті університету.
- Створення та активна підтримка підрозділу з патріотично-виховної роботи студентів.

Зацікавлення професорсько-викладацького складу шляхом надання премій, зменшення інших обов'язків з боку університету тощо.

**УДК 37.072**

**Тетяна Майборода, Світлана Солоха**

ТОВ “Інтер Ассістанс”, Україна

## **СПІВРОБІТНИЦТВО З РЕКРУТИНГОВИМИ АГЕНЦІЯМИ ЯК ЕФЕКТИВНА МОДЕЛЬ ПО НАБОРУ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ НА НАВЧАННЯ В УКРАЇНУ**

**Tetyana Mayboroda, Svitlana Solokha**

Inter Assistance LLC., Ukraine

## **COOPERATION WITH RECRUITMENT AGENCIES AS AN EFFECTIVE MODEL ON INTERNATIONAL STUDENTS RECRUITMENT FOR STUDIES IN UKRAINE**

Світовий ринок освітніх послуг швидко збільшується та розвивається. За статистичними даними ЮНЕСКО кількість іноземних студентів, що перетинають національні кордони з метою отримання вищої освіти, зросла на 300% за останні 25 років. На жаль, частка України на світовому ринку освітніх послуг складає 1,5% (для порівняння, частка США на світовому ринку – 20%, Великобританія – 11,7%, Німеччина – 9,5% і т.д.). На теперішній час відповідно до інформації Українського державного центру міжнародної освіти в Україні вищу освіту здобувають близько 64 тисячі

іноземних студентів. Але наша країна має більший потенціал, щоб займати провідне місце на міжнародному ринку освітніх послуг і приймати на навчання щорічно близько 500 тисяч іноземців.

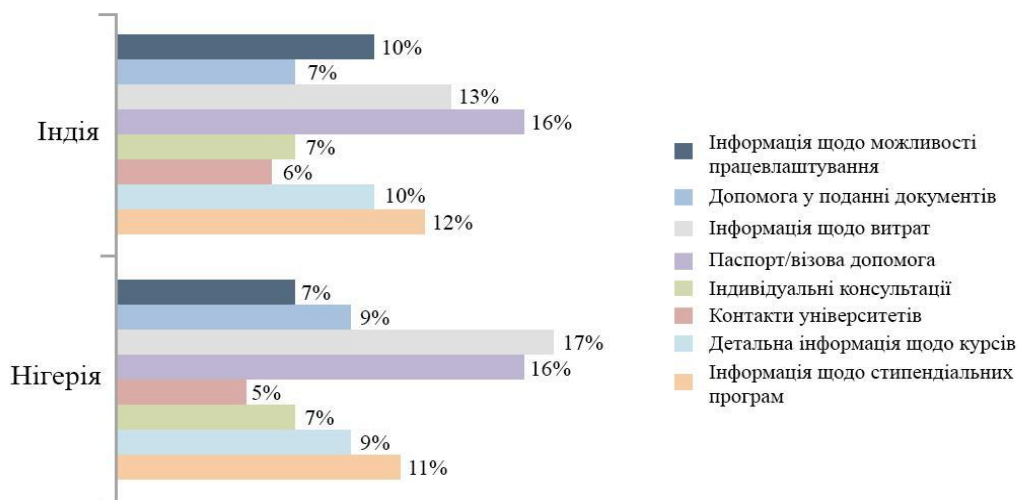
Для активізації процесів залучення більшої кількості іноземних студентів на навчання в українські вищі навчальні заклади є певна низка питань, що потребують вирішення на державному і місцевому рівнях. Проте одне з актуальних питань – це організація співпраці ВНЗ з суб'єктами господарювання щодо надання послуг іноземцям.

Питання співпраці між вищими навчальними закладами та рекрутинговими агентами, як одного з ефективних міжнародних методів зі збільшення контингенту іноземних студентів, завжди було одним з найбільш важливих та дискусійних. Для України це питання є особливо нагальним, оскільки українські ВНЗ мають обмежений фінансовий ресурс для проведення рекрутингових та виїзних рекламних компаній за кордоном самостійно, а офіційні культурні та освітні українські представництва, які б пропагували переваги української освітньої школи та залучали б іноземний контингент на навчання, відсутні.

Дослідження Гановерської академії (США) ще у 2013 році показали, що серед країн, що розвиваються, потенційні іноземні студенти більшою мірою покладаються на послуги рекрутингових компаній (це такі країни, як Китай, В'єтнам, Нігерія, Гана, Індія та інші).

Нижчезазначені види послуг та допомоги, які потенційні іноземні студенти найчастіше отримують від рекрутингових агентів з таких країн, як Нігерія та Індія, оскільки частка іноземних студентів з цих країн є однією з найвагоміших для України і робота з набору студентів із цих країн залишається одним із найперспективніших напрямків (згідно з останніми статистичними даними, оприлюдненими УДЦМО у квітні 2016 р. частка студентів з Індії складає 15,34%, з Нігерії – 9,60%).

ПОСЛУГИ, ЯКІ НАЙЧАСТІШЕ  
НАДАЮТЬСЯ ОСВІТНІМИ АГЕНТАМИ



Незважаючи на поширення Інтернету, електронної пошти і мобільних додатків, студенти країн, що розвиваються, як і раніше у значній мірі залежать від послуг агентів, які допомагають їм зорієнтуватися у багатьох важливих для них питаннях, оскільки для багатьох студентів наявної інформації в Інтернеті про навчання в Україні не достатньо і є велика вірогідність використання недобросовісних агентів та фейкових сайтів:

- вибору спеціальності та університету, консультації щодо системи освіти та ступенів навчання, можливостей отримання освіти англійською мовою;
- процесу отримання запрошення, умов вступу;
- консультації з візових і міграційних процесів, підготовка до співбесіди;
- організації зустрічі та супроводу студентів в Україні,
- безпечного перебування студента під час навчання в Україні (з огляду на військовий конфлікт на Сході України),
- повна індивідуальна консультація з наданням достовірних даних щодо вартості навчання та проживання у країні та будь-якої іншої детальної та достовірної інформації, що потребує іноземний абітурієнт та його батьки під час прийняття рішення щодо вибору України для отримання освіти.

З урахуванням нинішньої системи вищі навчальні заклади повинні ретельно відбирати освітніх агентів та рекомендувати їх майбутнім іноземним студентам, оскільки співпраця з недобросовісними агентами наносить шкоду репутації не тільки університетам, а й іміджу країни в цілому.

Для українських вищих навчальних закладів та освітніх агенцій консолідована співпраця з представництвами/партнерами/агентами у країнах, що розвиваються, є одним з найбільш ефективних способом рекрутингу іноземних студентів на навчання в Україну. Таке трьохстороннє співробітництво, коли українська освітня агенція стає другим посередником у процесі подачі заявки на навчання іноземним абітурієнтом, проведенні первинного відбору та співбесіди, повного інформаційного забезпечення та зворотнього зв'язку з батьками студентів, задовольняє всі три сторони:

1. Вищий навчальний заклад, який без додаткових залучень власних коштів та ресурсів отримує іноземного студента, який відповідає всім вимогам та критеріям відбору та отриманої базової освіти.
2. Українська освітня агенція, яка встановлює контакти з партнерами за кордоном, веде повний супровід документообігу, переговорів, роз'яснень щодо особливостей законодавства, змін до них, участь у відборі та рекрутингу іноземних студентів партнером та їх консультацій, швидкий зворотній зв'язок щодо будь-яких нагальних питань, забезпечує супровід та первинну адаптацію іноземців в Україні, моніторинг їх подальшого перебування, оскільки закордонні агенції часто звертаються за інформацією

щодо успішності навчання направлених ними студентів для використання у подальшій промоційній роботі та надання її батькам.

3. Закордонна агенція, яка забезпечує абітурієнта усією достовірною інформацією щодо можливостей вибору та навчання в Україні, надає швидкі та якісні послуги, забезпечує постійний зворотний зв'язок із батьками.

У результаті така консолідована трьохстороння співпраця сприяє стійкому зростанню кількості іноземних абітурієнтів, які задоволені отриманими послугами та освітою в Україні.

Американський досвід із рекрутингу іноземних студентів на навчання свідчить про те, що співпраця з освітніми агенціями є більш ефективною, коли вищий навчальний заклад платить своїм освітнім агентам за кількома різними схемами, які можуть включати в себе одноразову оплату комісії при зарахуванні студента на перший рік навчання, безперервну оплату комісії протягом всього періоду навчання студента, фіксована оплата за кожного студента. Університети (у тому числі і деякі українські університети) використовують обґрунтовану цільову та стимуляційну політику та програму для агентів і пропонують кілька видів винагород у тому числі: збільшення комісійних ставок, якщо цілі виконані, субсидований рекламний бюджет, знижки для студентів, направлених агентом.

Важливим питанням є максимізація вигоди і мінімізація ризиків, пов'язаних із використанням агентів. У той час, як рекрутингові можливості агентів можуть стати великим активом, їх потенціал нанести шкоди університетам у зв'язку з непрофесійною діяльністю також вимагає постійного спостереження та контролю з боку вищих навчальних закладів, з якими ці агенти співпрацюють, та Українського державного центру міжнародної освіти Міністерства освіти і науки України.