адаптации в социуме. Само по себе неплохо, но кому-то и работать надо – а тенденции усложнения техники, ориентации на инновационные технологии, требующие профессионализма от выпускников вузов, – никто не отменял.

«Механический» перенос европейских и американских прототипов образования на российскую почву может иметь разрушительные (но отсроченные, которые проявятся через 10-15 лет) последствия для будущего страны. Но конкретная реализация предстоящих реформаций во многом зависит от определения каждым вузом своей стратегии и своего места в системе подготовки квалифицированных кадров для города и региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дружилов С. А. Проблемы и тенденции подготовки профессионалов в техническом университете // Современное профессиональное образование: философский анализ теории и практики: сб. статей / Под ред. Н.В. Наливайко (гл. ред.), Е.А. Пушкарева [и др.]. – Новосибирск: ГЦРО, Ин-т философии и права СО РАН, 2008. – Том XXVIII. – Сер. трудов, прил. к журн. «Философия образования». – С. 94-102.

2. Дружилов С. А. Компетентностный подход в высшем профессиональном образовании // Современные вопросы теории и практики обучения в вузе: сб. научных трудов. Вып 7 / Под ред. Г. В. Галевского (гл. ред.) [и др.]. – Новокузнецк: Изд-во СибГИУ, 2008. – С. 8-16.

3. Дружилов С. А., Мурышкин А. К. Многоуровневая система высшего профессионального образования: американские и европейские традиции // Современные вопросы теории и практики обучения в вузе: сб. научных трудов. Вып 7 / Под ред. Г. В. Галевского (гл. ред.) [и др.]. – Новокузнецк: Изд-во СибГИУ, 2008. – С. 47-55.

4. Компетентностный подход: реферативный бюллетень / Сост. В. И. Байденко; Управление двухуровневой системы подготовки и качества образования РГГУ. – М., 2005. – 27 с.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ВУЗА С ИНОСТРАННЫМИ РЕКРУТИНГОВЫМИ ФИРМАМИ И РЕКРУТЕРАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

Казарин Б.В., Кобелева Е.Е.
Кубанский государственный медицинский университет
Краснодар, Россия

Широкая интеграция образовательных стандартов в странах единой Европы и ряда других государств, в значительной мере форсируемая реализацией Болонской конвенции [1 , 2] в нашей стране и за ее пределами позволило увеличить академическую мобильность учащихся и в еще большей степени поставить во главу угла проблему экспорта образовательных услуг – в рамках данного сообщения – обучения в российских образовательных учреждениях граждан зарубежных стран (студентов-иностранцев). Советский Союз и его правопреемник Российская Федерация всегда активно участвовали в международном разделении труда, в том числе и в деле подготовки высококвалифицированных кадров для зарубежных стран, при этом регионы Юга России были всегда желанным местом обучения для выходцев из стран Азии, Африки и Ближнего Востока.

Основная масса иностранных учащихся при этом, начиная с 60-х годов прошлого века, обучалась на Юге РФ (ранее РСФСР) в учебных заведениях Ростова-на-Дону, Ставрополя, Краснодара и Волгограда. Проблему взаимосвязи эффективности развития экспорта образовательных услуг и оптимизации работы вузов с рекрутинговыми структурами мы будем рассматривать на примере одного из этих городов-лидеров – Краснодара.

В табл. 1 приведены данные об относительном количестве иностранных учащихся в образовательных учреждениям высшего профессионального образования города Краснодара, имеющих государственную аккредитацию, по данным на 1 декабря 2008 года.

Очевидно, что наибольшей популярностью среди иностранных учащихся пользовался Кубанский государственный медицинский университет, в котором на 1 декабря обучалось 469 иностранных учащихся. Следует отметить, что основная масса обучающихся – это лица которые самостоятельно оплачивали свое обучение, т.е. категория учащихся, которые обучаются в вузе «на условиях полной компенсации затрат на образование». Доля лиц, обучавшихся за счет средств Федерального бюджета Российской Федерации (т.е. по направлениям и за счет государственных органов власти) составила около 60 человек (несколько более 12 %).

Таблица 1.

Число иностранных учащихся в государственных высших учебных заведениях города Краснодара

№ п.п.	Наименование высшего учебного заведения	Число иностранных учащихся (в % ко всем иностр. уч-ся в государст. вузах города)
1	Кубанский государственный медицинский университет	38,70
2	Кубанский аграрный университет	0,58
3	Краснодарский технологический университет	26,73
4	Кубанский государственный университет	23,68
5	Краснодарский университет физической культуры, спорта и туризма	8,00
6	Краснодарский университет культуры и искусств	2,31
	Итого:	100,00

На диаграмме 1 представлены данные, характеризующие число иностранных учащихся по направлениям прибытия (контракт или госнаправление) в 1992 – 2008 годах.

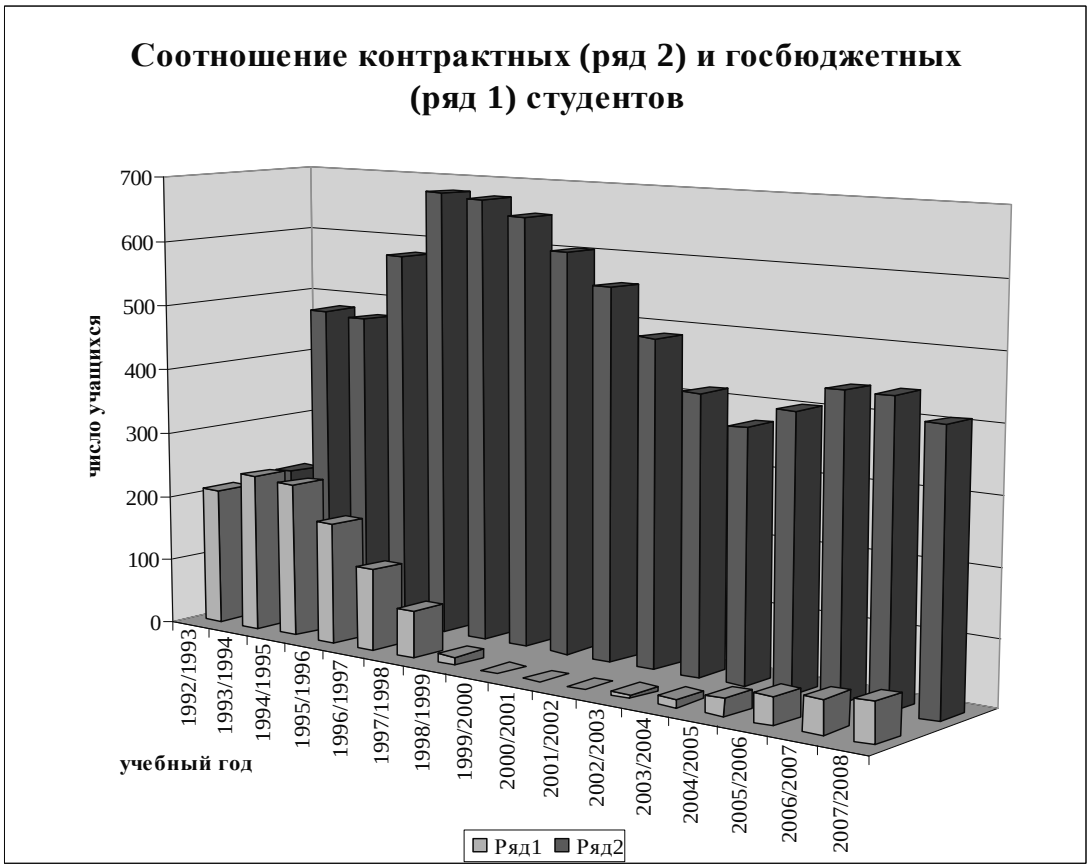

Диаграмма 1. Соотношение контрактных и госбюджетных учащихся в КГМУ

Как видно из диаграммы, на протяжении длительного периода (около 15 лет) основная масса иностранных учащихся это лица, обучающиеся в вузе на условиях полной компенсации затрат на образование (по контрактам). Очевидно, что доля госбюджетных учащихся до 2000 года постоянно снижалась, число контрактных учащихся претерпевало постоянные изменения. В текущем учебном году из почти 470 иностранных учащихся (включая постградуальные формы обучения)

только 60 человек обучается за счет средств федерального бюджета.

В связи с этим, вопросы набора иностранных граждан на обучение в российских вузах (рекрутинг) становятся основой успешной политики в области платежеспособного экспорта образовательных услуг. Отсутствие у высших учебных заведений Российской Федерации собственных представительств за рубежом и практически полная загруженность Российских загранучреждений формированием контингента учащихся для последующего направления их на обучение за счет средств Федерального бюджета делает абсолютно неизбежной работу вузов с существующими рекрутинговыми агентствами или индивидуальными предпринимателями-рекрутерами (далее – посредники).

В результате систематизации опыта, накопленного Кубанским государственным медицинским университетом (ранее – Кубанский государственный медицинский институт и Кубанская государственная медицинская академия) мы представили в табл. 2. алгоритмы деятельности идеальной посреднической структуры и сопоставили эти алгоритмы с реальной деятельностью трех наиболее крупных посреднических структур, сотрудничающих с университетом. Из этических соображений реальные наименования фирм были заменены обезличенными.

Таблица 2.

Необходимые мероприятия посреднических структур и их выполнение (по фирмам)

№ п.п.	Необходимые виды деятельности	Выполнение функций		
		Контрактер № 1	Контрактер № 2	Контрактер № 3
РАБОТА ЗА РУБЕЖОМ				
1	Пропаганда обучения в Российской Федерации по специальности вуза и реклама соответствующего учебного заведения (весь год)	+	++	++
2	Обеспечение «обратной связи» по рекламным объявлениям (весь год)	-	-	++
3	Оформление предварительных документов на обучение и согласование их с вузом (весь год)	++	-	++
4	Решение вопросов оплаты за обучение	+++	+++	+++
5	Подготовка документов на получение российской визы и направление их в вуз (апрель-сентябрь)	+-	+	++
6	Оформление виз в российском дип. учреждении (август-октябрь)	++	++	+++
7	Приобретение билетов и отправка кандидатов на обучение в РФ (август-октябрь)	-	++	++
8	Информация родственников о результатах обучения направленного ими члена семьи (весь год)	-	+	+++
РАБОТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ				
9	Работа с приглашениями (май – сентябрь)	+++	+++	+++
10	Заключение контрактов «посредник-учащийся» (сентябрь-октябрь)	+++	+++	+++
11	Обеспечение страхования и медицинского осмотра вновь прибывших (сентябрь-октябрь)	++	+	+++
12	Расчет с учебным заведением за обучение зачисленных учащихся (по графику)	+++	+++	+++
13	Участие в расселении принятых учащихся в городских условиях (сентябрь-октябрь и январь-февраль)	-	+	++
14	Подтверждение (нострификация) документов об образовании, выданных за рубежом в Минобразовании РФ	-	+	++

По понятным причинам, в таблице не отражены виды деятельности, которые направлены на финансовое благополучие фирм-посредников, т.к. на основании заключенного договора, в эти виды деятельности вуз не вмешивается.

Из таблицы видно, что даже наши апробированные посредники с разной степенью добросовестности выполняют весь комплекс рекомендованных мероприятий. (+++ - максимальное выполнение, - не выполнение).

На основе изучения более чем 15 летнего опыта работы с этими фирмами (предпринимателями) нами были сформулированы основные требования, которым должны отвечать дееспособные и легитимные посредники. К этим требованиям относятся:

1. Наличие круглогодично работающего офиса фирмы (предпринимателя) за границей - в стране происхождения учащихся.

2. Обязательное наличие постоянного филиала (представительства) на территории Российской Федерации (города, где дислоцирован вуз) с назначением от имени фирмы ответственного лица по доверенности. Оснащение офиса современными средствами связи (стационарный и мобильные телефоны, факс, электронная почта. Наличие постоянного почтового адреса, по которому возможна доставка корреспонденции и постоянное наличие в офисе русскоговорящего персонала обязательно.

3. Наличие лицензии или других документов, регламентированных законами страны, в которой зарегистрирована фирма, позволяющими заниматься рекрутинговой деятельностью. Данные документы должны быть переведены на русский язык и заверены нотариально либо, что предпочтительнее – в российском загранпредставительстве страны регистрации фирмы. Лицензия должна содержать следующие положения:

- Неограниченная возможность пропаганды обучения в Российской Федерации по специальностям вуза с одновременной рекламой учебного заведения в любых средствах массовой информации по материалам, согласованным с университетом;

- Возможность осуществлять набор учащихся для обучения за границей по всем уровням подготовки (например, подготовительное отделение – докторантура) с подписанием (оформлением) всех необходимых документов;

- Возможность осуществлять набор учащихся для обучения за границей в вузах медицинского профиля с подписанием (оформлением) всех необходимых документов;

- Ответственность фирмы, в т.ч. и финансовая, по законам страны, где она зарегистрирована (штрафные санкции);

- Сроки действия лицензии (возможность досрочного прекращения действия);

- Форс-мажорные обстоятельства, могущие повлиять на деятельность фирмы и т.д.

4. Доверенность от имени фирмы на представление ее деятельности в Российской Федерации (с обязательной ссылкой «в Кубанском государственном медицинском университете» или ином вузе), переведенная на русский язык, заверенная нотариально (оптимальный вариант – в российском загранпредставительстве) обосновывающая право доверенного лица выполнять весь объем (услуг) в рамках указанной выше лицензии на территории Российской Федерации и за рубежом с подписанием (оформлением) всех необходимых, в т.ч. и финансовых, документов;

Данный документ сдается в вуз и обновляется по мере истечения срока действия или другим причинам.

5. Наличие официальных и неформальных контактов с загранпредставительствами Российской Федерации в странах, граждане которых будут рекрутированы для обучения в вузе желательно. Наличие официальных и неформальных контактов с Посольствами (Консульствами) иностранных государств (по предполагаемому и, тем более, обучаемому контингенту) на территории Российской Федерации и стран СНГ – обязательно. Так же обязательны контакты с национальными диаспорами (землячествами) и конфессиональными образованиями.

6. Наличие денежных средств в распоряжении фирмы (доверенного лица) для решения вопросов по форс-мажорным обстоятельствам или причинам, требующим оплаты срочных услуг, обязательно.

Фирмы должна выполнять ряд следующих видов работы в интересах вуза:

1. Сбор и предоставление в вуз для рассмотрения и непосредственное оформление предварительных документов на обучение кандидатов в число учащихся.

2. Сбор и предоставление в вуз документов на получение приглашения на учебу в сроки, регламентированные миграционным законодательством.

3. Помощь в оформлении виз в Российском загранпредставительстве (обеспечение переводчиком, в случае необходимости; трансферта к ближайшему Посольству и т.д.).

4. Разработка маршрута следования в Российскую Федерацию с учетом графика движения прямых (или с пересадкой) постоян-

ных, чартерных и транзитных рейсов, как в Москву, так и в Краснодар. Приобретение билетов и отправка кандидатов на обучение в Россию.

5. Организация встречи учащихся при прибытии в Российскую Федерацию (во взаимодействии с представителями вуза) и их трансферт в г. Краснодар с соблюдением сроков и регламента миграционного законодательства, с учетом форс-мажорных обстоятельств.

6. Заключение контрактов «посредник-учащийся» и предоставление их копий в вуз.

7. Обеспечение помощи в оформлении полиса обязательного медицинского страхования.

Дополнительные факторы, влияющие на выбор вуза при заключении договора с посредником, ранее не работавшим с учебным заведением:

1. Опыт работы на рынке предоставления платных образовательных услуг или рекрутинговой деятельности по этому направлению (10 и более лет).

2. Предоставления платных образовательных услуг или рекрутинговая деятельности по этому направлению – основное направление деятельности фирмы (в крайнем случае, одно из приоритетных).

3. Наличие положительных рекомендацией из других вузов Российской Федерации, как предоставленных фирмой, так и полученных вузом самостоятельно, что более ценно.

4. Возможность внесения, при необходимости, 100% предоплаты за обучение (проживание) учащихся до 01 сентября, по крайней мере, в первый год сотрудничества.

Анализируя состояние работы по организации экспорта образовательных услуг [3] А.В.Рождественский (заместитель министра образования и науки РФ) пришел к выводу, что: «…оценивая современное состояние российского экспорта образовательных услуг, следует отметить, что мы уже можем говорить о сложившейся системе первоочередных мероприятий в этой сфере, где наряду с федеральными органами исполнительной власти в области образования большая роль отводится непосредственно высшим учебным заведениям Российской Федерации и их международным подразделениям». Рискнем добавить от авторов настоящего сообщения: «и удачно подобранным, добросовестным посредникам (рекрутерам)».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Денисов И.Н. Болонский процесс: структурные изменения в медицинском образовании. // Экономика здравоохранения.- 2004.- № 9. - С. 5-8

2. Пальцев М.А. Гармонизация высшего медицинского образования. // Российский медицинский форум. – 2007 - №1. – С. 3-6

3. Рождественский А.В. Интернационализация российской системы высшего профессионального образования: проблемы и перспективы. // Материалы совещания-семинара проректоров по международной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации. -М.-2009. -С. 9-12.

РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Парахонский А.П.
Медицинский институт высшего сестринского образования
Краснодар, Россия

Главной задачей Болонского процесса является создание в Европе динамичной и конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях и способной увеличить количество рабочих мест, обеспечить устойчивый экономический рост, большую социальную сплочённость и, в конечном итоге, противостоять глобальной экспансии американского капитала. Болонские соглашения ни в коей мере не ограничивают права и традиции национальных систем стран, входящих в процесс. Никто в Европе не заставляет и не собирается рушить всё разнообразие учебных программ, наработанных столетиями. Понятие престижности вуза также остаётся.

Однако, российская бюрократия старается выжать из текущего кризисного момента развития России для своего обогащения всё до единой капли, следуя законам евроатлантической модели. Она это делает хладнокровно и бессовестно, невзирая на гуманное предназначение тех социальных сфер (будь то образование, медицина, семья, молодёжная сфера и тому подобные), на извращении нормального функционирования которых бюрократы делают деньги. Естественно, что такая позиция российской бюрократии обоснована тем состоянием науки, которое мы имеем до сих пор: что невозможно правильно научно описать, то извращается чиновниками, поскольку им никто из научных авторитетов не может указать на то, как надо. Излучая осведомлённость по широкому кругу проблем, наши чиновники не только склонны рассуждать о вещах, известных им понаслышке, но и нередко принимают решения на основании недоста-