

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 339.138

ББК 65.054

**СОЗДАНИЕ ФИЛИАЛОВ БЕЛОРУССКИХ ВУЗОВ ЗА РУБЕЖОМ
КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

В. А. Клименко

`vak_@tut.by`

доктор социологических наук, профессор,
советник Исполнительного комитета СНГ

г. Минск, Республика Беларусь

А. В. Калинин

`ices.kalinin@gmail.com`

аспирант кафедры управления и экономики высшей школы

Республиканский институт высшей школы

г. Минск, Республика Беларусь

Экспорт образовательных услуг имеет все основания быть для белорусского государства одним из ключевых направлений реализации экспортной политики. Вместе с тем, в данной сфере наметились две опасные тенденции: с одной стороны – замедление темпов роста количества иностранных граждан, пребывающих на обучение в Республике Беларусь, а с другой стороны – невысокая степень диверсификации экспортных направлений. Эти обстоятельства обуславливают поиск новых способов реализации образовательных услуг Республики Беларусь на мировом рынке. В настоящей статье описан алгоритм создания учреждением высшего образования филиальных структур за рубежом.

Ключевые слова: экспорт образовательных услуг, экономика образования, маркетинговая стратегия, филиалы вузов.

Введение. Изучением образовательных услуг как экономической категории занимались многие отечественные и зарубежные исследователи: Е. В. Бурденко, Т. В. Данилова, М. А. Лукашенко, А. О. Ченцов, А. М. Стрижов, Е. Д. Липкиной, С. А. Зайчикова, Н. Н. Терещенко, В. Н. Зотов, И. Б. Романова и др. [1–10]. Каждый из них рассматривал данное понятие через призму различных социально-экономических отношений. На основе изучения литературы и, принимая во внимание анализ существующих определений понятия «образовательная услуга» и норм налогового законодательства Республики Беларусь, авторами сформулировано следующее определение дефиниции «образовательная услуга» – это результат педагогической деятельности, направленный на удовлетворение потребности личности в освоении новых знаний, умений и навыков.

Впервые в нормативно-правовых актах Республики Беларусь определение термина «экспорт образовательных услуг» было дано в «Концепции развития экспорта образовательных услуг в рамках сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами в 2007–2010 годах». В документе приведено следующее определение: «экспорт образовательных услуг – предоставление резидентами Республики Беларусь образовательных услуг нерезидентам на территории Республики Беларусь и за ее пределами (в том числе в виде дистанционной формы обучения) в соответствии с законодательством Республики Беларусь или международными договорами Республики Беларусь» [11].

Значительное место изучению сущности экспорта образовательных услуг отведено в работах Т. М. Роговой, А. В. Косевича, М. С. Максаковского, В. Д. Чухломина, Г. А. Краснова и др. [12–16]. Принимая во внимание исследования вышеназванных авторов, в общем виде можно дать следующее определение понятию «экспорт образовательных услуг» – это многосторонняя деятельность резидентов Республики Беларусь, направленная на возмездное предоставление образовательных услуг иностранным гражданам, включающая в себя проведение комплекса педагогических, организационных, экономических и юридических мероприятий.

Необходимость обращения к вопросам комплексного изучения экспорта образования, эффективных форм его продвижения обуславливает сложившаяся ситуация по экспорту образовательных услуг в Республике Беларусь. По данным Республиканского института высшей школы рост численности иностранных обучающихся в Республике Беларусь существенно замедлился. Так, если в 2016 году количество иностранных студентов увеличилось до 19056 человек, что почти на тысячу больше по сравнению с 2015 годом, то уже в 2017 году рост числа иностранных студентов составил только около двухсот человек и их количество составило 20179 человек. Кроме того, почти «70% из них составили граждане стран СНГ» [17]. А основным каналом привлечения иностранных студентов остается «сарафанное радио», по которому информацию об образовательных возможностях Республики Беларусь получают 56% иностранных студентов [18].

Следовательно, существенную проблему в системе экспорта образовательных услуг Республики Беларусь представляет разработка новых механизмов продвижения, а также обеспечение доступности образовательных услуг для иностранных граждан. Сегодня «одним из определяющих показателей человеческого капитала является уровень образования, который является важным, а иногда и важнейшим фактором социальной активности населения» [19, с. 34], что свидетельствует о возрастании спроса на образовательные услуги во всем мире. Эти факторы обуславливают необходимость поиска новых форм и способов продвижения образовательных услуг страны. В этом отношении особый интерес представляют те способы реализации образовательных услуг, которые не предполагают физического присутствия иностранных граждан на территории Республики Беларусь из стран неблагоприятных в миграционном отношении, но перспективных для экспорта образовательных услуг.

В Беларуси такой способ экспорта образовательных услуг пока не набрал большой популярности, хотя многие эксперты (Ю.Е. Шабалин, П.А. Виктевич, В.А. Райзман и др.) называют данный способ экспорта образовательных услуг одним из наиболее перспективных.

Вышеуказанные обстоятельства обусловили одну из задач Концепции развития экспорта услуг (продвижение бренда «Образование в Беларуси») на 2018–2020 годы – «создание образовательных структур белорусских учреждений образования за рубежом» [20].

Результаты и их обсуждение. Создание на территории иностранного государства филиала (представительства) учебного заведения представляет достаточно сложную с точки зрения реализации форм экспорта образования, требующую значительных финансовых затрат.

Тем не менее, в настоящее время открыты и действуют «Ереванский филиал Международного государственного экологического университета имени А. Д. Сахарова Белорусского государственного университета в Армении, совместный инженерно-технический факультет Белорусского национального технического университета и Таджикского технического университета имени академика М. С. Осими в городе

Душанбе (Таджикистан), филиал факультета доуниверситетского образования Белорусского государственного университета на базе Университета БиньЗьонг (Вьетнам), совместный факультет информационных технологий Белорусского государственного университета и Таджикского национального университета (Таджикистан), филиалы учреждения образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники» на базе Института компьютерных систем в городах Бостон и Чикаго (США)» [21].

Открытие филиалов образовательных учреждений в других странах – процесс весьма сложный как с финансовой, так и с юридической точки зрения. Также могут возникать проблемы, связанные с качеством образовательной инфраструктуры, квалификацией преподавательских кадров и, следовательно, качеством предоставляемых филиалом образовательных услуг. «При этом, – как отмечается в литературе, – одной из важнейших задач в системе образования выступает формирование *глобально конкурентоспособных (выделено нами – В. К., А. К.)* преподавателей, исследователей и управленцев» [22, с. 194]. Основываясь на изучении отечественного и зарубежного опыта, авторы предлагают алгоритм создания учреждением высшего образования филиальных структур за рубежом, который включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Поиск университета-партнера. Актуально в ситуации, когда образовательная система иностранного государства не в состоянии в полной мере удовлетворить спрос на высшее образование своего населения. Таким партнером могут быть, прежде всего, другие аналогичные учреждения образования, близкие по профилю, готовые оказать методическую, правовую, организационную и иную поддержку. Практика показывает, что наиболее быстро сотрудничество по созданию филиалов образовательных учреждений развивается на основе принятых на высоком межгосударственном уровне соглашений о сотрудничестве в различных отраслях экономики, подписанных контрактов на поставку техники и оборудования, открытия совместных производств и т. д. Как показала практика, существенную помощь могут оказать белорусские дипломатические представительства за рубежом.

Этап 2. Разработка бизнес-плана и маркетинговой концепции. Данный этап включает в себя проработку перечня специальностей, конкретных направлений образовательной деятельности, планируемых к реализации в филиале. Следует отметить, что для запуска процесса подготовки специалистов на базе создаваемой зарубежной образовательной структуры важен сам факт начала предоставления образовательной услуги и набора на обучение конкретного количества иностранных абитуриентов. В связи с этим необходимо ограничить количество предлагаемых для освоения специальностей тем минимумом, который реально обеспечить с точки зрения организационной, учебно-методической и контрольно-аттестационной работы, а также кадрового резерва со стороны профессорско-преподавательского состава, подключенного к дополнительно возникшей учебной нагрузке.

При имеющихся благоприятных условиях для начала работ по созданию образовательной структуры филиального типа и возникающих рисках затягивания планирования и реализации отдельных этапов создания соответствующей структуры за рубежом для номинального закрепления на открываемых таким образом рынках можно инициировать создание элементарных форм совместной образовательной деятельности, заручившись поддержкой иностранных партнеров. Так, например, в ситуации невозможности согласования конкретного перечня специальностей для открытия подготовки специалистов в появляющейся зарубежной образовательной структуре, либо рассогласованности в содержании учебных программ (нехватка специалистов,

оборотных финансовых средств и т.д.) следует обозначить устойчивость своих намерений путем создания на месте предполагаемого филиального образовательного подразделения мобильных курсов повышения квалификации, курсов иностранного (русского языка), задействовав при этом потенциал ресурсов иностранного посредника (соответствующих профильных кафедр иностранного учреждения образования-партнера совместной программы), предложив ему в качестве стимула для участия в перспективной с точки зрения последующего наращивания образовательных услуг проекта львиную долю пока еще небольшой прибыли (либо полное владение прибылью) за обеспечение фактического открытия процесса подготовки обучающихся в минимизированном, но уже действующем формате.

Данное замечание подчеркивает факт оперативности и мобильности при принятии соответствующих управленческих решений, связанных с важностью не открытия как такового, а базового номинального закрепления на открываемых экспортных рынках. Речь идет о принципиальной невозможности в 80% случаев одномоментного открытия больших и сложных филиальных структур учреждений образования за рубежом. В связи с этим внимания маркетинговых и международных служб, руководства университетов требуют, в первую очередь, малые, мобильные, компактные, возможно на первоначальном этапе некоммерческие формы совместной деятельности (лишенные очевидной финансовой результативности), но и не требующие в то же время солидных материальных, финансовых вложений. Такие формы сотрудничества связаны с обеспечением информационного присутствия отечественных университетов на зарубежных образовательных рынках благодаря поддержке иностранных партнеров небольших гибких культурно-просветительских центров, информационных пунктов, сообществ, клубов по изучению иностранного (русского или белорусского) языка и культуры и т. д.

Этап 3. Заключение договора по открытию филиала учреждения образования за рубежом. Данный этап предполагает создание соответствующего юридического лица, обеспечивающего организационно-материальную сторону создания образовательной структуры. При этом следует учитывать сложности подготовки соответствующего документа, связанные с объективными расхождениями в национальных законодательствах стран, особенно ярко выраженными при сотрудничестве со странами дальнего зарубежья. Разночтения возникают, как правило, при определении содержания базовых понятий (абитуриент, студент, специалист, учебный процесс, практика и т. д.), а также при согласовании всех процедур механизма признания требуемых на начальном этапе и выдаваемых при завершении подготовки документов об образовании. В силу чего данный этап является одним из наиболее трудоемких для реализации, так как определяет фактические актуальные и перспективные вопросы создания и последующего развития конструируемой образовательной структуры.

Этап 4. Мониторинг функционирования филиала и качества подготовки специалистов. Начинается на первом году обучения и предполагает компаративный анализ ожидаемых и действительных результатов учебной работы за определенный промежуток времени. На данном этапе значимость приобретает не только анализ данных при проведении контрольно-аттестационных мероприятий, связанных с планируемой регулярной аттестацией обучающихся, но и опросы задействованных в учебном процессе специалистов ППС, а также самих слушателей учебных курсов, позволяющие своевременно реагировать на возникающие проблемы обеспечения должного качества образовательной услуги. Данные, полученные в ходе таких мониторинговых мероприятий, имеют стратегическое значение, потому что созданная совместная образовательная структура либо филиал учреждения образования на данный момент еще

не обладает необходимым социальным статусом и авторитетом, позволяющим рекрутировать новых членов в процессе использования бренда филиала учреждения образования. Последнее обстоятельство делает его весьма уязвимым перед конкурентами, а также естественным инертным движением массового сознания целевых аудиторий, наблюдающих за развитием и совершенствованием механизмов функционирования новой образовательной структуры филиального типа с точки зрения ожиданий, связанных с гарантированием результативности получения образовательной услуги, фактическими возможностями применения полученных знаний для получения неоспоримых преимуществ на рынке труда, продвижения по карьерной лестнице, появления устойчивого социально-экономического заказа на новый цикл подготовки аналогичных специалистов и т. д.

Этап 5. Стратегическое планирование. Данный этап предполагает использование прибыли для планирования нового цикла деятельности созданной образовательной структуры, ее выхода на новый уровень развития и закрепления на освоенном рынке экспорта образовательных услуг. Важность контроля вложения финансовых поступлений при выполнении всех предыдущих этапов создания и открытия образовательной структуры за рубежом связана с необходимостью укрепления созданных материально-технических, научно-образовательных, учебно-методических и кадровых ресурсов укрупняющейся образовательной структуры, продемонстрировавшей свою жизнеспособность и рентабельность. Данный этап является заключительным для описания процесса создания и открытия образовательной структуры филиального типа за рубежом.

Выводы. Открытие филиалов за рубежом имеет для отечественных вузов безусловные преимущества: избежание миграционных рисков при обучении иностранных граждан; удешевление образовательных услуг для потребителей; расширение академических и деловых контактов и др. Тем не менее, такая форма обучения имеет и свои существенные недостатки: сложности обеспечения надлежащего качества обучения; высокие финансовые риски; необходимость значительных финансовых вложений на начальном этапе.

С учетом нестабильного характера современных социально-экономических процессов в мире филиалы вузов как бизнес-система будут постоянно нуждаться в применении новых подходов к организации и планированию своего развития как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Данное обстоятельство требует понимания того немаловажного факта, что целесообразность создания и открытия образовательных филиальных структур за рубежом имеет свою эффективность прежде всего в краткосрочной перспективе, связанной с быстрыми изменениями конъюнктуры рынка труда, прорывом в развитии в определенных секторах национальной экономики иностранного государства, резким изменением спроса на квалифицированных специалистов по тем или иным профессиям и т. д.

Таким образом, главный успех открытия филиалов вузов Беларуси за рубежом связывается с оперативностью и быстротой принятия соответствующих организационно-управленческих решений по учреждению, открытию (закрытию) данного рода образовательных структур, их модификации, трансформированию в новые формы совместной учебной либо научно-исследовательской деятельности, переносу накопленных организационно-технических ресурсов в новые регионы, а также по мобильному использованию созданных моделей для экспорта образовательных структур в третьи страны.

Список использованных источников

1. Бурденко, Е. В. Права работника / Е. В. Бурденко. – М. : ИИЦ МГУДТ, 2006.
2. Данилова, Т. В. Методика оценки конкурентоспособности вузов / Качество и конкурентоспособность в XXI веке / Т. В. Данилова // Качество и конкурентоспособность в XXI веке: материалы V Всероссийской науч.-практ. конф. – Чебоксары : Чуваш.ун-т, 2006. – С. 55–61.
3. Лукашенко, М. А. Маркетинг и PR в учебном заведении / М. А. Лукашенко // Высшее образование в России. – 2002. – № 4. – С. 32–40.
4. Ченцов, А. О бизнесе образовательных услуг / А. Ченцов // Высшее образование в России. – 1999. – № 2. – С. 120–123.
5. Стрижов, А. М. Понятие качества образовательной услуги в условиях рыночных отношений / А. М. Стрижов // Стандарты и мониторинг в образовании. – 1999. – № 3. – С. 47–50.
6. Липкина, Е. Д. Конкурентоспособность вузов на современном рынке образовательных услуг : монография. – Омск : ОмГПУ, 2006. – 136 с.
7. Зайчикова, С. А. Стратегия маркетинга высшего учебного заведения в системе открытого образования : монография / С. А. Зайчикова, И. Н. Маяцкая. – М. : РГСУ, 2006.
8. Терещенко, Н. Н. Исследование рынка образовательных услуг высшей школы : моногр. / Н. Н. Терещенко. – Красноярск : Краснояр. гос. ун-т, 2005.
9. Зотов, В. Н. Разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности вузов на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. Н. Зотов ; М. – РЭА им. Г.В. Плеханова, 1997..
10. Романова, И. Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения / И. Б. Романова. – Ульяновск : Средневожский научный центр, 2005.
11. Об утверждении Концепция развития экспорта образовательных услуг в рамках сотрудничества Республики Беларусь с иностранными государствами в 2007 - 2010 годах: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 окт. 2007 г. № 1320 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2007. № 5/25955.
12. Рогова, Т. М. Экспорт образовательных услуг российских вузов: барьеры и перспективы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Т. М. Рогова. – Ростов н/Д, 2013.
13. Косевич, А. В. Экспорт образовательных услуг сферы высшего образования: мировой опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. В. Косевич. – М., 2006.
14. Максаковская, Н. С. Структура и содержание процесса экспорта образовательных услуг в вузах физической культуры и спорта (на примере Российского государственного университета физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК) : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Н. С. Максаковская. – М., 2013.
15. Чухломин, В. Д. О стратегии выхода учреждения образования на внешний рынок / В. Д. Чухломин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – № 4(42).
16. Краснова Г.А. Основные направления развития экспорта образовательных услуг в системах высшего образования: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – 162 с.
17. Международная деятельность учреждений высшего образования: 2017 / [Электронный ресурс] / Республиканский институт высшей школы, Учебный центр международного сотрудничества в сфере образования. – режим доступа: <http://studyin.edu.by/> Дата доступа: 13.12.2018.
18. Калинин, А.В. Маркетинговые каналы привлечения иностранных студентов в Республику Беларусь / А. В. Калинин // Социально-гуманитарные знания: материалы 15-й республиканской научной конференции молодых ученых и аспирантов, Минск, 29 нояб. 2018 г. / Респ. инст. Высш. шк. – Минск, 2018. – С. 131–132.
19. Солодовников, С. Ю. Социальный капитал как фактор экономического роста / С. Ю. Солодовников // Экономика и банки. – 2015. – № 1. – С. 32–41.
20. В Беларуси разработана Концепция развития экспорта услуг в области образования на 2018-2020 годы [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Режим доступа: www.belta.by/society/view/v-belarusi-razrabotana-kontseptsija-razvitiya-eksporta-uslug-v-oblasti-obrazovanija-na-2018-2020-gody-287523-2018. – Дата доступа: 19.09.2018.
21. Решение Президиума Республиканского совета ректоров учреждений высшего образования № 2 от 17 марта 2016 г.

«О приоритетных задачах дальнейшего наращивания экспорта образовательных услуг: проблемы и пути решения» [Электронный ресурс] / Решение. – Режим доступа: <http://srrb.niks.by/>. – Дата доступа: 11.01.2019.

22. Трудовая мотивация и модернизация экономики: Россия и Беларусь: монография / Н. А. Симченко, С. Ю. Цёхла, С. Ю. Солодовников и др. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. – 224 с.

Статья поступила в редакцию 6 февраля 2019 года

CREATION OF BELARUSIAN UNIVERSITIES' EDUCATIONAL STRUCTURES ABROAD AS A PROSPECTIVE DIRECTION OF EDUCATIONAL SERVICES' EXPORT

V. A. Klimenko

vak_@tut.by

Doctor of Sociological Sciences, Professor,
advisor of the CIS Executive Committee
Minsk, Republic of Belarus

A.V. Kalinin

icec.kalinin@gmail.com

Post-graduate student of the National Institute for Higher Education,
Minsk, Republic of Belarus

Export of educational services has every reason to be for the Belarusian state one of the key areas of export policy implementation. At the same time, in recent years, two dangerous trends have emerged in the field of export of educational services: on the one hand, a slowdown in the number of foreign citizens attending the Republic of Belarus, and on the other hand, not a high degree of diversification of export directions. These circumstances determine the search for new ways to implement the educational services of the Republic of Belarus on the world market. This article describes the algorithm for creating affiliated educational structures abroad.

Keywords: *export of educational services, economics of education, marketing strategy, branches of universities.*

References

1. Burdenko, E. V. Prava rabotnika / E. V. Burdenko. – M. : IIC MGUDT, 2006. – S. 257.

2. Danilova, T. V. Metodika ocenki konkurentosposobnosti vuzov / Kachestvo i konkurentosposobnost' v HHI veke / T.V. Danilova // Kachestvo ikonkurentosposobnost' v HHI veke: materialy V Vserossijskoj nauch.-prakt. konf. – Cheboksary : Chuvash.un-t, 2006. – S. 55–61.

3. Lukashenko, M. A Marketing i PR v uchebnom zavedenii / M. A. Lukashenko // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 2002. – № 4. – S. 32–40.

4. Chencov, A. O biznese obrazovatel'nyh uslug / A. Chencov // Vysshee obrazovanie v Rossii. – 1999. – № 2 – S. 120–123.

5. Strizhov, A. M. Ponjatie kachestva obrazovatel'noj uslugi v uslovijah rynochnyh otnoshenij / A. M. Strizhov // Standarty i monitoring v obrazovanii. – 1999. – № 3. – S. 47–50.

6. Lipkina, E. D. Konkurentosposobnost' vuzov na sovremennom rynke obrazovatel'nyh uslug. – Omsk : OmGPU, 2006. – 136 s.

7. Zajchikova, S. A. Strategija marketinga vysshego uchebnogo zavedenija v sisteme otкрытого obrazovanija / S. A. Zajchikova, I. N. Majackaja. – M. : RGSU, 2006. – S.115.

8. Tereshhenko, N. N. Issledovanie rynka obrazovatel'nyh uslug vysshej shkoly : monogr. / N. N. Tereshhenko. – Krasnojarsk : Krasnojarsk gos. un-t, 2005. – S. 267.

9. Zotov, V. N. Razrabotka strategii i taktiki marketingovoj dejatel'nosti vuzov na rynke obrazovatel'nyh uslug i nauchno-tehnicheskoy produkcii : avtoref. diss. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05 / V. N. Zotov ; M. – RJeA im. G.V. Plehanova, 1997. – S. 21.
10. Romanova, I. B. Upravlenie konkurentosposobnost'ju vysshego uchebnogo zavedenija / I. B. Romanova. – Ul'janovsk : Sred-nevolzhskij nauchnyj centr, 2005. – S. 140.
11. Ob utverzhdenii Konceptcija razvitija jeksporta obrazovatel'nyh uslug v ramkah sotrudnichestva Respubliki Belarus' s inostrannymi gosudarstvami v 2007 - 2010 godah: Postanovlenie Soveta Ministrov Resp. Belarus', 12 okt. 2007 g. № 1320 // *Nac. re-estr pravovyh aktov Resp. Belarus'*. 2007. № 5/25955.
12. Rogova, T. M. Jeksport obrazovatel'nyh uslug rossijskih vuzov: bar'ery i perspektivy: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.14 / T. M. Rogova. – Rostov n/D, 2013. – S. 23.
13. Kosevich, A. V. Jeksport obrazovatel'nyh uslug sfery vysshego obrazovanija: mi-rovoj opyt i rossijskaja praktika: dis. ... kand. jekon. nauk: 08.00.14 / A. V. Kosevich. – M., 2006. – S. 47.
14. Maksakovskaja, N. S. Struktura i so-dержanie processa jeksporta obrazovatel'nyh uslug v vuzah fizicheskoy kul'tury i sporta (na primere Rossijskogo gosudar-stvennogo universiteta fizicheskoy kul'tu-ry, sporta, molodezhi i turizma (GCO-LIFK): dis. ... kand. ped. nauk: 13.00.08 / N. S. Maksakovskaja. – M., 2013. – S. 21.
15. Chuhlomin, V. D. O strategii vyhoda uchrezhdenija obrazovanija na vneshnij rynek / V. D. Chuhlomin // *Marketing v Rossii i za rubezhom*. – 2014. – № 4(42). – S. 32.
16. Krasnova, G.A. Osnovnye napravlenija razvitija jeksporta obrazovatel'nyh uslug v sistemah vysshego obrazovanija: Ucheb. posobie. – M.: RUDN, 2008. – 162 s.
17. Mezhdunarodnaja dejatel'nost' uchrezhdenij vysshego obrazovanija: 2017 / [Elektronnyj resurs] / Respublikanskij insti-tut vysshej shkoly, Uchebnyj centr mezhdunarodnogo sotrudnichestva v sfere obrazovanija. – rezhim dostupa: <http://studyin.edu.by/> Data dostupa: 13.12.2018.
18. Kalinin, A.V. Marketingovye kanaly privlechenija inostrannyh studentov v Respubliku Belarus' / A. V. Kalinin // *Soci-al'no-gumanitarnye znaniya: materialy 15-j respublikanskoj nauchnoj konferencii molodyh uchenyh i aspirantov*, Minsk, 29 nojab. 2018 g. / *Resp. inst. Vyssh. shk.* – Minsk, 2018. – S. 131 – 132.
19. Solodovnikov, S. Ju. Social'nyj kapital kak faktor jekonomicheskogo rosta / S. Ju. Solodovnikov // *Jekonomika i banki*. – 2015. – № 1. – S. 32–41.
20. V Belarusi razrabotana Konceptcija razvitija jeksporta uslug v oblasti obrazovanija na 2018-2020 gody [Elektronnyj resurs] / BELTA. – rezhim dostupa: www.belta.by/society/view/v-belarusi-razrabotana-kontseptsija-razvitija-eksporta-uslug-v-oblasti-obrazovanija-na-2018-2020-gody-287523-2018/ Data dostupa: 19.09.2018.
21. Reshenie Prezidiuma Respublikanskogo soveta rektorov uchrezhdenij vysshego obrazovanija № 2 ot 17 marta 2016 g. g. «O prioritnyh zadachah dal'nejshego narashhivaniya jeksporta obrazovatel'nyh uslug: problemy i puti reshenija» [Elektronnyj resurs] / Reshenie. – Rezhim dostupa: <http://srrb.niks.by/>. – Data dostupa: 11.01.2019.
22. Trudovaja motivacija i modernizacija jekonomiki: Rossija i Belarus': monografija / N. A. Simchenko, S. Ju. Cjohla, S. Ju. Solodovnikov i dr. – Simferopol': IT «ARIAL», 2016. – 224 s.