

EDUCATION EXPORT *for professionals* MAGAZINE

NEWS & STORIES

Global Domination Ranking
Global RED, Session #3
Worm Welcome in the North
Success Story: Simatex

CONTRIBUTORS

Eugeny Sagaydak, NSU
Sergey Krasnyansky, ICEF
Bernice Camilleri, S&A
Laura Aguirre, Inspire Now

EDITORIAL

Dmitri Nersesyan, EEC
'Make Difference
with Magical
Marketing Tools'

CHARTS & REVIEWS

EEC Certified Agents
EEC Certified Hostels
Featured Region: Latin America
Featured Country: Sri Lanka



**MAKE DIFFERENCE WITH
MAGICAL MARKETING TOOLS**



Dmitri Nersesyan

Director of the Education Export Center Chief Editor of the Education Export Magazine

Дмитрий Нерсисян
Директор Центра экспорта образования
Главный редактор журнала Education Export Magazine

WELCOMING NOTE

The admission campaign has just finished but the first lessons already learnt — the paradigm of marketing activities and admission board functioning has revolutionary changed. Face-to-face events are conducted by inertia and the efficiency of traditional networking gatherings is yet to be proved. Meanwhile, it all depends on the enthusiasm of participants who have not met for ages!

The world around us makes international education professionals to use new and improve their proven marketing tools as well as continuously update their knowledge about main regions for student recruitment. This is why we decided to publish the second issue as a double magazine so that it accommodated more knowledge on effective marketing and international student recruitment destinations.

We start with columns of our key contributors: Sergey Krasnyansky explains why prospective students approach for the help of recruitment companies, Bernice Camilleri shares her experience on choosing a CRM system for educational institution, and Eugeny Sagaydak sums up the results of the international admission campaign 2020 at Novosibirsk State University.

The editorial discusses the use of new marketing channels and systems of their performance management which is especially important in relation to planning and implementation of the 2021 admission campaign.

The next section is dedicated to articles about countries and regions that attract international student recruiters. The Education Export Center partners from Mexico and Latin America as well as Sri Lanka and Nepal present their views on the actual conditions of local markets and opportunities for Russian universities to recruit students.

Then we tell about interesting opportunities that the main university of the Republic of Komi (Russian Federation) offer to international students and learn the success story of Dr. Khalim Khanna, the founder and long-time director of the leading Russian student recruitment company — Simatex.

In a very engaging section of the Magazine — Charts and Reviews — we present you our own content. Traditionally, we start with the updated Register of Certified Agents. And then we move on to the infographics reflecting different aspects of Russian education export presented in cooperation with the legendary professional, Alexander Arefyev. We complete the section with our brand-new Global Ranking of Efficient Domination report which is our effort to measure the real value and efficiency of soft power of the world's superpowers.

As always, the issue is finalized with news digest and announcements from Education Export Center.

We wish you to have an interesting time reading Education Export Magazine!

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Приемная кампания 2020 года едва завершилась, но первые выводы уже сделаны — парадигма маркетинговой деятельности и организации работы приемной комиссии претерпела революционные изменения. Мероприятия в очном формате проводятся по инерции, а эффективность традиционных нетворкингов, которые были перенесены организаторами в онлайн, еще предстоит доказать. Пока многое зависит от энтузиазма участников, которые не виделись целую вечность!

Окружающая действительность заставляет международных от образования использовать новые и совершенствовать проверенные годами инструменты маркетинга, а также постоянно пополнять свой багаж знаний об основных регионах планеты для набора студентов. Именно поэтому мы решили издать второй номер журнала в двойном формате, чтобы он вместил больше знаний об эффективном маркетинге и направлениях рекрутинга иностранных студентов.

Мы начинаем колонками наших ключевых авторов: Сергей Краснянский расскажет о том, что заставляет абитуриентов обращаться за помощью рекрутинговых компаний, Бернис Камиллери поделится своим опытом в выборе CRM-системы для учебного заведения, а Евгений Сагайдак подведет итоги международной приемной кампании 2020 года в Новосибирском государственном университете.

В колонке главного редактора обсуждаются вопросы использования новых маркетинговых каналов и систем управления их эффективностью, что особенно актуально в связи с планированием и реализацией приемной кампании 2021 года.

Следующий блок журнала посвящен материалам об интересных странах и регионах для набора иностранных студентов. Партнеры Центра экспорта образование в Мексике и Латинской Америке, а также в Шри-Ланке и Непале представят материалы об актуальном положении на местных рынках образования и возможностях российских вузов по привлечению местных студентов.

Далее мы расскажем об интересных возможностях, которые предлагает иностранным студентам главный вуз Республики Коми, и познакомимся с историей успеха доктора Халима Ханны, основателя и бессменного руководителя ведущей рекрутинговой компании России — «Симатекс».

В очень увлекательном блоке «Таблицы и обзоры» мы, как всегда, представляем наши авторские материалы. На этот раз мы традиционно публикуем обновленную версию Реестра сертифицированных агентов, а затем мы представим инфографику о различных аспектах экспорта российского образования в сотрудничестве с легендарным Александром Арефьевым и Глобальный рейтинг эффективного доминирования, который является попыткой дать оценку реальной величине и эффективности мягкой силы мировых держав.

Номер завершается, как всегда, дайджестом новостей и анонсов от Центра экспорта образования.

Мы желаем интересного чтения Education Export Magazine!

CONTENT

1 / CONTRIBUTORS

Sergey Krasnyansky, ICEF / Advantages of Recruiting Students Through Education Agents **6**

Bernice Camilleri, Schoolsandagents.com / Marketing Tip: What to Look for When Choosing CRM for Your University **10**

Eugeny Sagaydak, Novosibirsk State University / We Will Learn the Lessons of the 2020 Admission Campaign **16**

2 / EDITORIAL

Dmitri Nersesyan, EEC / Make Difference with Magical Marketing Tools **20**

3 / RUSSIAN AGENDA

Khanna Khalim Abdullah, Simatex / Success Story **26**

Featured University: Syktyvkar State University / A Warm Welcome in the North **32**

4 / INTERNATIONAL AGENDA

Laura P. Aguirre Beltran, Inspire Now Educational Consultancy / Latin America & Russia: A Big Sea of Opportunities Ahead **36**

Wimashan Wimalagunasekara, Multidimensional Aspirations for Students Pvt. Ltd. / Education in Sri Lanka and Opportunities for University Studies **42**

Ana Shrestha, De Maker, Venus Business Group Pvt. Ltd. / Russia as an Education Hub **48**

5 / CHARTS AND REVIEWS

Global Ranking of Effective Domination **52**

International Education in Russia: Facts & Figures **58**

EEC Certified Agents Register **60**

EEC Certified Hostels **62**

6/ NEWS AND EVENTS

The Education Export Club has conducted online meetings #8 and #9

Session #3 of the Global RED international online-presentations of Russian universities took place in October

EEC and ECAN agreed to develop cooperation in order to bring the best Nepalese school leavers to study in Russia

Lecture Hall of Youth Eurasian Youth Assembly welcomed Education Export Center

Eurasian Peoples’ Assembly and the Centre for Business Development and Cooperation with Russia (Benin) signed an Agreement

66

СОДЕРЖАНИЕ

1 / АВТОРСКИЕ КОЛОНКИ

Сергей Краснянский, ICEF / Преимущества набора студентов через рекрутинговые агентства **6**

Бернис Камильери, Schoolsandagents.com / Маркетинговые советы: на что обращать внимание при выборе CRM-системы для университета **10**

Евгений Сагайдак, Новосибирский государственный университет / Мы усвоим уроки наборной кампании 2020 года **16**

2 / КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Дмитрий Нерсесян, EEC / Эффективность и магия инструментов маркетинга **20**

3 / РОССИЙСКАЯ ПОВЕСТКА

Ханна Халим Абдулла, «Симатекс» / История успеха **26**

Сыктывкарский государственный университет / Теплый прием на севере **32**

4 / МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОВЕСТКА

Лора П. Агирре Бельтран, Inspire Now Education Consultancy / Латинская Америка и Россия: Море возможностей **36**

Вимашан Вималагунасекара, Multidimensional Aspirations for Students Pvt. Ltd. / Система образования Шри-Ланки **42**

Ана Шреста, De Maker, Venus Business Group Pvt. Ltd. / Россия как образовательный хаб **48**

5 / ЧАРТЫ И ОБЗОРЫ

Глобальный рейтинг эффективного доминирования **52**

Международное образование в России: цифры и факты **58**

Реестр сертифицированных агентов Центра экспорта образования **60**

Реестр сертифицированных хостелов Центра экспорта образования **62**

6 / НОВОСТИ И СОБЫТИЯ

В онлайн-режиме прошли восьмое и девятое заседания Клуба экспортеров образования

Состоялась третья международная онлайн-выставка российских университетов Global Russian Education Day (Global RED)

ЦЭО и ECAN договорились о развитии сотрудничества в интересах привлечения лучших выпускников школ Непала на обучение в России

Центр экспорта образования стал участником лектория молодежной ассамблеи народов Евразии

Ассамблея народов Евразии и Центр развития бизнеса и сотрудничества с Россией (Бенин) подписали соглашение

66



ADVANTAGES OF RECRUITING STUDENTS THROUGH EDUCATION AGENTS

ПРЕИМУЩЕСТВА НАБОРА СТУДЕНТОВ
ЧЕРЕЗ РЕКРУТИНГОВЫЕ АГЕНТСТВА

Agents are a low-risk, low-cost way of increasing international student enrolment. Both your institution and students can benefit from the many advantages of outsourcing student recruitment to agents. Once a good network of agents is established, it will cost relatively little to service.





NAME

Sergey Krasnyanskiy

TITLE

Director CIS, ICEF

BIO

Sergey studied in Russia, Ukraine and Germany and achieved two Master of Science degrees in Economics, Marketing and Controlling, one from Simferopol State University and another from The University of Applied Sciences Bonn-Rhein-Sieg, St. Augustin.

Sergey started his career at ICEF in 2000 and has been working various of positions with agents as well as with educators and service providers from all over the world while focusing on the CIS market. Since 2012 he holds the position of Director CIS and manages Russia, parts of Eastern Europe, Central Asia and the Caucasus.

Сергей Александрович Краснянский, директор по СНГ, ICEF. Обучался в России, Украине и Германии и на сегодняшний день является обладателем двух степеней магистра экономики и маркетинга: одна получена в Симферопольском государственном университете, а вторая — в University of Applied Sciences Bonn-Rhein-Sieg, Санкт-Августин. Сергей начал карьеру в ICEF в 2000 году и за прошедшие годы проработал на позициях, связанных с агентами, вузами и провайдером образовательных услуг всего мира, при этом всегда фокусируясь на рынках стран СНГ. С 2012 года он занимает позицию директора по СНГ и управляет деятельностью компании в России, странах Восточной Европы, Центральной Азии и Закавказья.



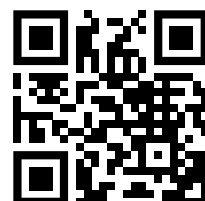
Agents are a low-risk, low-cost way of increasing international student enrolment. Both your institution and students can benefit from the many advantages of outsourcing student recruitment to agents. Once a good network of agents is established, it will cost relatively little to service.

- An agent is an accountable local person in whom students and their parents can confide and contact easily in their own country and language. This is especially important to students who are choosing a long-term study program.
- The agent will be familiar with both your institution's strengths and course offerings and the student's profile, needs, expectations, and abilities. They should be able to suggest a good match.
- Agents offer useful value-added services to students such as assistance with application forms, travel arrangements, insurance, accommodation, exam preparation, and visa applications.
- Agents also give valuable counseling, saving students' time and helping them make their decision, as well as provide them with useful pre-arrival information (e.g., about the city, local transport, cost of living, climate, social etiquette, cultural and social life, food, etc.)
- If needed, agents can provide telephone and email support to students and their families once they are overseas.

Choosing where to study abroad is one of the most important decisions that students make in their lifetime. It also represents a considerable financial commitment often funded by their families. Moreover, travelling and living in a foreign country is not always easy even for the most seasoned of professionals, and for students who are shy or coming from rural areas, it can be an overwhelming experience.

As parent and student expectations continue to increase, the role of student recruitment agencies has changed and evolved beyond the admissions process to include additional services surrounding visas and travel, as well as the counseling process.

Most educators do not realize the prevalence of agent use in major sending destinations. Students need the services that agents provide and use them even if the agent does not have a formal agreement with a particular institution. Quite simply, students rely on agents for their expertise.



Please visit www.icef.com for more details.

RU

Агенты являются бюджетным способом увеличения количества иностранных студентов с минимальными рисками. Преимущества от работы с агентами получают не только студенты, но и вузы, поскольку правильно построенная сеть агентов требует для своего поддержания относительно небольших затрат.

- Агент является юридически ответственным лицом, к которому студенты и их родители могут обратиться в стране своего проживания на удобном для них языке. Роль агента особенно важна для студентов, выбирающих академические программы, так как в этом случае, в отличие от языковых курсов, принимается решение, определяющее следующие несколько лет их жизни.
- Агент должен быть хорошо знаком с сильными сторонами вашего вуза. В этом случае, зная намерения, потребности и ожидания студента, он сможет вовремя сформировать подходящее предложение.
- Агенты зачастую предлагают полезные дополнительные услуги, такие как помощь в заполнении анкет и подготовке к поездке, оформление страховки, подбор вариантов проживания, подготовка к экзаменам и подача документов на визу.
- Агенты проводят полезные консультации на тему профорientации, что позволяет студентам сэкономить время и принять правильные решения. Также агенты могут предоставить полезную информацию о стране, в которую отправляется студент — сведения о городах, климате, правилах поведения, культурной и общественной жизни, еде, поездках на общественном транспорте и так далее.
- В случае необходимости агенты могут оказывать поддержку студентам и их семьям дистанционно уже после отъезда на место обучения, помогая решать возникающие вопросы. Это особенно актуально в первые недели и месяцы после прибытия студента в новое окружение.

Выбор страны обучения является одним из важнейших решений в жизни студента. Это решение определяет последующее направление профессионального развития и связано, зачастую, с существенными финансовыми обязательствами, которые берет на себя семья. Более того, поездка и проживание в другой стране не всегда является легкой задачей даже для профессионалов, а для вчерашних школьников, чувствующих себя некомфортно в силу небольшого жизненного опыта или личных обстоятельств (например, выходцы из сельской местности), это может стать сверхсложной задачей.

Ожидания студентов и их родителей постоянно растут и, соответственно, меняется роль академического консультанта. От простого оформления документов для поступления в вуз до оказания дополнительных услуг, связанных с визами и поездкой, и дальнейшего сопровождения студента в процессе обучения.

Часть вузов не осознает основополагающую роль агентов как залог успешного рекрутинга во многих направлениях, откуда приезжают студенты (Юго-Восточная Азия, Африка, Латинская Америка). Студентам требуются услуги, которые оказывают агентства, и они прибегают к их помощи, даже если у агента нет формального соглашения с тем или иным вузом. У этого обстоятельства есть простое объяснение: студенты полагаются на профессиональные знания агентов и предпочитают пользоваться их опытом при поступлении в вуз, а не разбираться во всех вопросах самостоятельно.





MARKETING TIP: WHAT TO LOOK FOR WHEN CHOOSING A CRM FOR YOUR UNIVERSITY

СОВЕТЫ ПО МАРКЕТИНГУ:
НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ
ПРИ ВЫБОРЕ CRM-СИСТЕМЫ
ДЛЯ УНИВЕРСИТЕТА

Choosing the right CRM for your school or university is a very important decision to make for any education provider as this is something that will affect everything from budgeting, to planning, to forecasting, to business data analysis, and most importantly, it will play a vital role in the customer journey especially when we speak of integrated booking forms, classroom planning and accommodation allocation. In today's article, my plan is to give you some important tips on what to look for when choosing a CRM for your University.





NAM

Bernice Camilleri

TITLE

CEO, Schools & Agents, Malta

BIO

Bernice Camilleri has been in the Education Travel industry for over 18 years, having experienced it from all angles but having specialized in the Academic and Marketing sides of it.

Schools & Agents (established since 2008) helps Education Providers, Agents and Service Providers in the field of International Education to connect with each other and disseminate content about their organizations through S&A's platform and network. Thanks to S&A's effective Marketing Strategy and strong global connections, industry players are guaranteed to get more visibility digitally and internationally.

Бернис Камильери, директор, Schools & Agents (Мальта). Бернис Камильери работает в сфере академического туризма уже более 18 лет, имея разнообразный опыт, но специализируясь на академических и маркетинговых аспектах. Портал Schools & Agents, основанный в 2008 году, помогает образовательным учреждениям, агентам и провайдером дополнительных услуг поддерживать связь друг с другом и распространять информацию о своей деятельности через платформу и сеть S&A. Благодаря эффективной маркетинговой стратегии и устойчивым глобальным связям S&A участники рынка гарантированно получают дополнительную поддержку в своем цифровом и международном позиционировании.



Tip 1: Look for a Customizable CRM

In my opinion, this is the most important place to start. It might not be the cheapest, but let's face it, the cheapest is hardly ever the best. And when it comes to the day-to-day running of your school, you want something that reflects YOUR way of doing things. Each school and each university is different, and unfortunately, when you go for an off-the-shelf product, you will often end up in a situation in which you will need to change various systems and processes in order to adapt to the new system. A customizable CRM will ensure that it is the CRM that adapts to your system, and not vice versa.

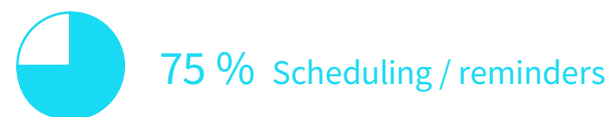
Having a customizable system also means that if in future, you want to upgrade or change or integrate new features into your CRM, this will be possible and without too much hassle.

Tip 2: Make sure that your CRM provider involves you in the process

Another very important point is that when you are in the process of choosing your CRM, you don't just choose the provider, but you also choose the team of people that you will be working with on the other side. Unfortunately, there are several companies out there on the market that would make a lot of shiny promises while they are trying to get you to sign up, and then treat you like a number once the sign-up process is completed. Needless to say, this is not on.

Your CRM provider needs to be someone who asks to have you involved in the project, because that way, both you and the provider can rest assured that the end-product will be exactly what you want.

TOP-REQUESTED CRM SOFTWARE FEATURES



САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ФУНКЦИИ CRM

88 % — управление базой контактов

80 % — трекинг взаимодействия с клиентами

75 % — планирование задач и напоминания

Source: www.softwareadvice.com/resources/crm-trends-2016/



Tip 3: Insist on having a Flexible CRM

Whether or not you are currently using a CRM, you probably already have other systems and processes in place - whether it is accounting software, or online booking forms, or even a newsletter software to stay in touch with your students. A good CRM enables you to retain the systems and processes you already have in place and integrate with them.

Tip 4: Make sure that your CRM enables you to gather data from your online booking forms

Good online booking forms are an extremely efficient way of gathering important data that can help you increase the number of bookings. Sometimes, students start the booking process but then stop halfway for one reason or another. A good CRM is one that enables you to pull out this kind of data, show you exactly where the student stopped and allow you to make contact with them. Sometimes, all they would need is that additional human touch to go ahead and change a lead into a solid sale....and a good CRM ensures that you can do just that.

Tip 5: A good CRM is cloud-based

We are on the brink of 2021, and there are some universities out there that are still using paper-based systems. Cloud-based systems are highly efficient and useful for various reasons, including increased capacity, scalability, functionality, and reduced maintenance and cost for computer infrastructure or staff members. Therefore, it goes without saying that, a CRM provider that has been cloud-based for over a decade, is definitely the way forward.

Tip 6: A good CRM is one which turns Business Data into Business Intel

Whether they come from the field of international education or any other field, marketers are known to spend hours interpreting data to try and pull out trends that would help them with their forecasting. A good CRM is one which:

- Enables you to track Agent Performance at just the click of a button
- Enables you to interpret inquiries at just the click of a button
- Provides you with powerful reporting tools that open up new possibilities and lead to growth at just the click of a button
- Enables you to identify market trends at just the click of a button
- Enables you to create forecasting reports at just the click of a button

The tips above are just a few of what I think are the most important things to look out for when choosing to work with a CRM provider. At Schools & Agents, we do have our favorites, and we would be more than happy to share with you any information that you may need, so do not hesitate to contact us for further tips or help.

Please visit www.schoolsandagents.com for more details

Choosing the right CRM for your school or university is a very important decision to make for any education provider

RU

Выбор подходящей CRM-системы для школы или вуза по очень многим причинам является очень важным решением. CRM-система будет влиять на такие процессы образовательной организации, как бюджетирование, планирование, прогнозирование, анализе данных, и — самое главное — она будет определять пользовательское поведение, особенно с точки зрения интегрированных форм бронирования, планирования аудиторной нагрузки и вариантов проживания. В сегодняшней статье я поделюсь советами о том, на какие аспекты следует обращать внимание при выборе CRM-системы для вуза.

Совет №1: Подбирайте настраиваемую CRM-систему

По моему мнению, это самый главный критерий для начала поиска. Возможно, это будет не самый дешевый вариант, но, честно говоря, самое дешевое едва ли окажется самым лучшим. А если мы говорим о рутинной деятельности школы или вуза, то система должна отражать тот, как работаете именно вы. Каждая школа и каждый вуз являются особенными, и, к несчастью, при покупке готового решения, вы часто приходите к необходимости изменения тех или иных систем или процессов, чтобы адаптироваться к нему. Настраиваемые CRM-системы обеспечат ее настройку к вашему порядку работы, а не наоборот.

Настраиваемые CRM-системы также позволяют улучшать или интегрировать в нее какие-то новые процессы без особых усилий.

Совет №2: Убедитесь, что поставщик вашей CRM-системы вовлекает вас в процесс разработки

Помните, что, выбирая CRM-систему, вы выбираете не просто поставщика, но также команду, которая будет работать с вами. К сожалению, на рынке существуют компании, которые много обещают, но, как только контракт подписан, меняют свое отношение к вам. Конечно, это не то, что нужно.

Ваш поставщик должен быть таким, который требует от вас вовлечения в проект, потому что это единственный способ обеспечить ваше полное удовлетворение от конечного результата.

Совет №3: Настаивайте на наличии гибкой CRM-системы

Даже если вы пока не используете CRM-систему, то наверняка у вас есть какие-то другие системы – бухгалтерское программное обеспечение, формы онлайн-бронирования или хотя бы программы для рассылок, чтобы оставаться на связи с вашими студентами. Хорошая CRM-система позволит сохранить все существующие системы и интегрировать их.

Совет №4: CRM-система должна собирать данные с форм онлайн-заказов

Хорошие формы онлайн-бронирования очень эффективны для сбора важных данных, которые помогают увеличить количество заявок и заказов. Иногда студенты начинают процесс оформления заявки, но по каким-то причинам останавливаются на полпути. Хорошая CRM-система должна позволять вам получать внесенные данные, показывать место остановки оформления заявки и давать возможность связываться с кандидатом на обучение. Иногда студентам нужен один дополнительный контакт, чтобы продолжить оформление заявки и оформить с вами сделку... Хорошая CRM-система обеспечит такую возможность.

Совет №5: Хорошая CRM-система работает в облаке

Мы вот-вот ворвемся в 2021 год, однако некоторые университеты все еще используют бумажный документооборот. Облачные системы чрезвычайно эффективны по многим причинам. Они предоставляют дополнительные емкости для хранения данных, масштабируются, имеют широкую функциональность и, вместе с тем, позволяют снизить расходы на компьютерную инфраструктуру и обслуживающий ее персонал. Поэтому, безусловно, поставщик облачной CRM-системы с более чем десятилетним опытом является подходящим вариантом.

Совет №6: Хорошая CRM-система превращает бизнес-данные в бизнес-аналитику

Маркетологи независимо от того, работают ли они в сфере международного образования или в любой другой сфере, тратят часы напролет в попытках интерпретировать данные, чтобы выявить тенденции и построить прогнозы. Хорошая CRM-система позволяет одним нажатием кнопки:

- [отслеживать результативность работы агентов;](#)
- [интерпретировать поступающие запросы;](#)
- [получить мощные инструменты для формирования отчетов, что, в свою очередь, открывает новые возможности для роста;](#)
- [определить тенденции рынка;](#)
- [создавать прогнозные отчеты.](#)

Эти советы — лишь небольшая часть того, что следует помнить при работе с поставщиком CRM-системы. Мы в Schools & Agents уже определились с нашим фаворитом и с радостью поделимся с вами необходимой информацией. Обращайтесь к нам за дополнительными советами или помощью.



WE WILL LEARN THE LESSONS OF THE 2020 ADMISSION CAMPAIGN

МЫ УСВОИМ УРОКИ НАБОРНОЙ КАМПАНИИ 2020 ГОДА

Novosibirsk State University (NSU) has always been one of the top Russian universities. Their expectations both in terms of numbers and diversity of their students are always above industry level. Today the university shares their valuable experience of this year's admission campaign with us.





NAME

Eugeny I. Sagaydak

TITLE

Head of Education Export Department at Novosibirsk State University (NSU)

Director of Novosibirsk Interuniversity Center for International Education

Permanent participant of Education Export Club

Member of Interobrazovanie Expert Club under the Russian Ministry of Science and Higher Education

BIO

Eugene has spent his life at Novosibirsk State University — first as a student and graduate, and then as a Director of International Relations Department and Education Export Department. Mr. Sagaidak also serves as a Head of Novosibirsk Interuniversity Center for International Education.

Евгений Сагайдак, начальник Управления экспорта образования Новосибирского государственного университета, директор Новосибирского межвузовского центра международного образования, постоянный участник Клуба экспортеров образования, член Экспортной группы ФГБУ "Интеробразование" Министерства науки и высшего образования РФ

Евгений Иванович всю свою жизнь посвятил Новосибирскому государственному университету — сначала как студент и выпускник, а затем как руководитель Отдела международных связей и Управления экспорта образования. Евгений Иванович также возглавляет Новосибирский межвузовский центр международного образования.



► **How has the NSU international student recruitment campaign of 2020 been? Have you achieved your target numbers?**

Novosibirsk State University has completed its admission campaign, which has been 100% online in 2020. Every year, the NSU receives applications from international students for undergraduate, graduate, and postgraduate studies as well as specialist degree studies and residency. This year the university team has managed to increase the number of international students by 13% (as of October 1, 2020) despite instability and uncertainty of the environment. Moreover, it is worth mentioning that:

1) We have received students from 5 new countries (currently we have students from 55 countries);

2) Admission to our foundation program is still open.

► **We have been required to make many things from scratch. Which of the recent developments would you like to take with you in 2021?**

Opportunities for submitting documents online as well as sitting admission tests online have significantly streamlined the admission process this year. This has particularly supported international students from the CIS countries and beyond as they could not come and submit their documents on time due to the pandemic-related circumstances. International online student fairs and conferences have become things that have facilitated the further promotion of our university. In future, we will pay special attention to the effective use of promotion tools integrated with our CRM system.

► **What has been the reaction of the first-year international students to the need to start studying online? How has NSU responded to this situation in terms of delivering classes?**

Generally, the majority of international students responded with an understanding of the current circumstances. From our end, we have tried to do our best to ensure that students could start classes on time. We have actively interacted with all departments, organized online-meetings with students and addressed all their questions and doubts regarding distance learning. We have tried to streamline our workflow so that no student feels lost. However, we are observing a new trend when international students quit online classes or postpone their studies for next year.

► **Mr. Sagaydak, you also work as a director of Novosibirsk Interuniversity Center of International Education – NICE. Please name tasks that have been set for NICE for 2021.**

The main task for our regional university association on international education is to develop beneficial relations between Siberian and international universities. Other tasks are concentrated on the improvement of cross-sectoral interaction of all stakeholders in order to increase the number of international students in Novosibirsk universities.



► **What would you like to wish to all the colleagues from international departments for 2021?**

I wish everyone to keep patience and energy for new ideas and solving complex tasks, especially in the current circumstances related to the pandemic.



► **Как прошла в НГУ приемная кампания 2020 года с точки зрения набора иностранных студентов? Удалось ли достигнуть поставленных целей?**

В Новосибирском государственном университете завершилась приемная кампания, которая проходила полностью в дистанционном формате. Ежегодно НГУ принимает заявления от иностранных граждан, поступающих на программы бакалавриата, специалитета, магистратуры, аспирантуры и ординатуры. В этом году, в условиях нестабильности и неопределенности, команде университета удалось увеличить общее число иностранных обучающихся на 13% (данные на 1 октября 2020 г.). При этом:

1) появились студенты из новых для нас 5 стран (на сегодняшний день в НГУ обучаются студенты из 55 стран мира);

2) не закончился прием иностранных граждан на подготовительное отделение.

► **Многие вещи в 2020 году пришлось делать с нуля и на ходу. Какие из разработок вы бы хотели взять в 2021 год?**

Возможность дистанционного приема документов и сдачи вступительных испытаний во многом облегчило сам процесс поступления абитуриентов в этом году. Особенно это коснулось студентов СНГ и дальнего зарубежья, которые в силу сложившихся обстоятельств, связанных в большинстве случаев из-за пандемии, не смогли бы самостоятельно приехать и подать документы вовремя. Участие в международных образовательных выставках и онлайн-конференциях с нашими коллегами из других российских и зарубежных вузов также способствует дальнейшему продвижению университета. Особое внимание будет уделено эффективному использованию интегрированных

в CRM-систему инструментов по продвижению образовательных услуг университета.

► **Как иностранные студенты, поступившие на первый курс, отнеслись к тому, чтобы начать обучение в режиме онлайн? Как отреагировал НГУ на сложившуюся ситуацию с точки зрения организации учебного процесса?**

В целом большинство иностранных студентов отнеслись с пониманием к сложившейся ситуации. Со своей стороны, мы постарались сделать всё возможное, чтобы все студенты смогли начать онлайн-обучение вовремя. Была проведена совместная работа с факультетами. Организованы онлайн-встречи со студентами, на которых мы отвечали на все вопросы, связанные с дистанционным обучением. Мы постарались выстроить отлаженный механизм работы таким образом, чтобы ни один студент не чувствовал себя ущемленно. Однако намечается устойчивая тенденция в отказе иностранных обучающихся от обучения в режиме онлайн или переносе обучения на следующий год.

► **Вы также являетесь директором Новосибирского межвузовского центра международного образования «NICE». Назовите, пожалуйста, основные задачи, которые стоят перед этим объединением в 2021 году.**

Основная задача, которая стоит перед ассоциацией вузов региона по международному сотрудничеству — развитие взаимовыгодного сотрудничества между сибирскими и зарубежными учебными заведениями, решение проблем межведомственного регионального взаимодействия по реализации задач развития экспорта образования, совместные действия всех заинтересованных сторон в увеличении иностранных студентов в Новосибирской области.

► **Евгений Иванович, что бы вы хотели пожелать коллегам из международных отделов российских вузов на 2021 год?**

Нашим коллегам мы желаем терпения и сил, новых идей и решений непростых задач. Особенно в сложившейся ситуации, связанной с пандемией.



MAKE DIFFERENCE WITH MAGICAL MARKETING TOOLS

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И МАГИЯ
ИНСТРУМЕНТОВ
МАРКЕТИНГА

We will remember the year 2020, thanks to the fact that we have got our whole life digitalized. Indeed, no one has been left apart from digital services, either voluntarily or on purpose. It has all happened very fast. As we get awakened from a stupor, we start noticing that in a certain sense, the conventional way of living has changed — and in some moments, the new reality is not so scary while it is even more comfortable and interesting in others.





NAME

Dmitri Nersesyan

TITLE

Director, Education Export Center, Russia

BIO

Dmitri has completed his degrees from top Russian universities in International Management and Law.

Dmitri has been working in international education since 2002. He has worked in a variety of minor and senior positions in different Russian universities. He has always been focused on international business development issues of universities, international marketing of higher education, and positioning of higher education institutions on global education market.

Дмитрий Нерсисян, директор, Центр экспорта образования (Россия). Дмитрий получил образование в сферах международного менеджмента и права в ведущих российских вузах. Дмитрий работает в сфере международного образования с 2002 года. Он занимал младшие и ведущие позиции в различных вузах России. Он всегда концентрировался на развитии международного бизнеса вузов, международном маркетинге высшего образования и позиционирования вузов на глобальном рынке образования.



From a professional perspective, we have to give credit to everyone involved in Russian education. Their proper decisions and dedicated work allowed for a breath-taking leap into the Online and successfully completed the previous academic year. I don't know if I am allowed to compare its significance to a lunar mission but whole education has been wholly and virtually transferred to the Online.

But we cannot stop the development and application of digital innovations as the new academic year has already started. And we have entered it without conventional freedom of travel — facing loads of digital solutions, though.

Let's talk about international student recruitment. It is all complicated for international officers of universities — together, we are looking for new forms of drawing attention and communication with prospective students and new channels of marketing information delivery, trying to modify our arsenal of marketing tools. We are at the stage of gaining experience that requires evaluation through mistakes and achievements classification and sharing best practices within expert groups.

The most unbiased way of marketing evaluation is a measurement of marketing-related costs per 1 attracted student. Amazingly, this simple arithmetic operation is not done at every Russian university to evaluate its marketing activity. However, since we recruit international students on the global education market, we should not neglect market principles, including one postulating that any activity should be aimed at the constant increase of economic viability (i.e., efficiency).

This can completely be assigned to the use of different marketing channels. All channels have different efficiency, while the same channel can demonstrate different efficiency when applied in different countries or regions. Therefore, it will be fair to say that the efficiency of using marketing channels is an applied indicator that should be measured and benchmarked depending on the strategic plans of a university in terms of geographic diversification of student recruitment.

- To achieve an honest and fair evaluation of marketing efficiency, it is required to sum up all direct marketing-related costs, i.e.:
- Development, production, and placement of marketing materials (separately for offline and online placement)
 - Fees related to participation in different events like exhibitions, presentations, etc. including travel expenses
 - Salary of staff involved in international student recruitment including cash bonuses (for secondary job employees it is required to quote their actual workload)
 - Agency commission

The overall amount should be divided by the number of international enrollees after this year's campaign and thus, you will find out the evaluation of your marketing efficiency.

For you not to think about this quotation as a theory, we suggest you do the same for your marketing campaign for the last 2–3 years to get your marketing efficiency year by year. This will allow you to analyze which actions positively and negatively influence this indicator, thus giving you a tool to administer your expenses on international student recruitment.

Now let's get back to our days — November 2020 — and ask ourselves some questions related to the new normal of our lives:

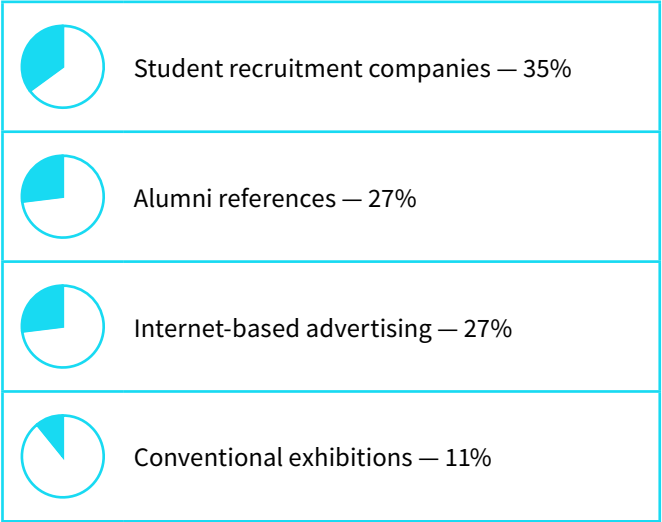
- In which events will we take part in the 2020/21 academic year?
- Are we able to master instruments of digital promotion and recruitment on our own?
- Do we need to make the optimization of our staff?
- How are our traditional agents doing? Did they survive the hardship or should we look for new agents?

But I think that the main question that a manager should post is: how is it possible to build a model, plan, and allocate the costs applicable to every marketing component while getting actual reports and manage at the same time? At the end of the day, economic viability rules the show. And there is no way that you can go without CRM — customer relationship management system.

Only a handful of Russian universities use CRM systems while their international counterparts have been using them for a long time, leading to hundreds of proposals from big and small developers available on the market including ones that are oriented on educational institutes. Why a Russian university may require a CRM system already now? First, a CRM system is required in order not to miss a single prospective student because from the marketing point of view, every lost lead is considered as a waste of marketing budget. Second, the new normal restricts personal contacts with potential students and makes us use an online environment (online expos, online presentations, etc.), agent services, improve relatively conventional Internet-based promotion.



In October, Education Export Center had a poll in its Telegram-channel asking university professionals and experts on which international student recruitment channel became the most important in 2020. We received the following results:



If we leave aside the significant share of students referenced by universities' alumni (which has always been a case), we will notice the overwhelming advantage of relatively new recruitment channels (student recruitment companies and Internet-based advertising) over conventional exhibitions, which sets a new trend.

What's good about conventional exhibitions? Every country has run several exhibitions and a university has only had to choose the country and events. A university has paid a fee and sent its representatives to work at the university's booth while the event organizer has been responsible for bringing potential students to the event and — honestly speaking — the reality often did not meet expectations. Moreover, from year to year, potential students cross referenced information that they got at the expo with universities' websites, looked up reviews and searched for actual students of the universities of their interest.

We don't have this today. But we have an open sea of opportunities that we get through digital space. Its significant advantage is that we can administer marketing and promotion costs on a daily basis, constantly looking for the most effective ways of allocating of marketing budget. And in order to start making the right decisions, try using a CRM system.



RU

Год 2020 запомнится тем, что он оцифровал всю нашу жизнь. Теперь действительно не осталось ни одного человека, который бы не воспользовался — добровольно или по необходимости — цифровой услугой. Все произошло слишком быстро. Но первое оцепенение проходит, мы начинаем замечать, что в каком-то смысле привычный ход жизни действительно изменился — и в каких-то проявлениях новая реальность не такая уж и страшная, а иногда даже более удобная и интересная, чем предыдущая.

С профессиональной точки зрения, нам следует отдать должное всем работникам российского образования. Оптимальные решения и самоотверженный труд позволили совершить умопомрачительный скачок в онлайн и не сорвать, а успешно завершить прошлый учебный год. Не знаю, можно ли сравнить его по значимости с полетом на Луну, но образование на 100% действительно ушло в онлайн.

Но нельзя останавливаться в развитии и применении цифровых инноваций, тем более, что начался новый академический годовой цикл. И мы вступили в него без привычной свободы передвижений — зато лицом к лицу с множеством цифровых решений.

Давайте поговорим о рекрутинге иностранных студентов. Для профильных сотрудников международных служб вузов все очень сложно — все вместе мы ищем новые формы привлечения внимания и общения с потенциальными студентами, новые каналы донесения рекламно-информационных материалов до целевой аудитории, пробуем модифицировать имеющийся арсенал маркетинговых инструментов. Мы находимся на этапе приобретения нового опыта, который нужно оценивать

путем классификации ошибок и достижений и обсуждать наработки в экспертных коллективах.

Самый объективный способ оценки эффективности маркетинга — измерение объема понесенных финансовых затрат на привлечение одного студента. Удивительно, но не каждый российский вуз использует это простое арифметическое действие для оценки результативности своей маркетинговой деятельности. Однако поскольку мы рекрутируем иностранных студентов на глобальном рынке образования, то нам не следует пренебрегать рыночными принципами, один из которых гласит — любая деятельность должна быть направлена на постоянное повышение экономической целесообразности (то есть эффективности).

Это в полной мере относится к использованию тех или иных маркетинговых каналов. Каждый из них имеет разную эффективность, причем одни и те же каналы могут демонстрировать разную эффективность в зависимости от применения их в той или иной стране или регионе. Поэтому будет справедливо сказать, что эффективность использования маркетинговых каналов является прикладным показателем и измерять ее следует, исходя из стратегических задач вуза по географической диверсификации рекрутинга студентов.

Для честной и справедливой оценки эффективности маркетинга нужно произвести суммирование всех прямых затрат на маркетинг, а именно:

- Разработка, изготовление и размещение маркетинговой продукции (отдельно для оффлайн- и онлайн-размещения)
- Оплата участия в различных мероприятиях, в том

числе в выставках, презентациях и т.д., включая командировочные расходы

- Заработная плата сотрудников, вовлеченных в рекрутинг иностранных студентов, включая мотивационные выплаты (для совместителей необходимо произвести расчет фактической нагрузки)

- Выплаты вознаграждений агентам

Полученную сумму необходимо разделить на количество студентов, зачисленных в этом году, и вы получите оценку эффективности маркетинга.

Для того чтобы эта информация не выглядела теоретической, предлагаю вам самостоятельно произвести аналогичные расчеты за последние 2–3 года и, получив оценку эффективности маркетинга за каждый из них, проанализировать, какие именно ваши действия положительно или отрицательно влияли на этот показатель. Таким образом, мы можем управлять расходами на рекрутинг иностранных студентов.

Теперь давайте вернемся в наши дни — октябрь 2020 года — зададимся несколькими вопросами, связанными с новой нормальностью нашей жизни:

- В каких мероприятиях мы будем принимать участие в 2020/21 годах?
- Можем ли мы самостоятельно освоить инструменты цифрового продвижения и рекрутинга?
- Нужно ли нам производить оптимизацию штатов?

Как там наши традиционные агенты — сумели ли выжить в сложных условиях? Или надо подыскивать новых агентов?

Но главный вопрос, который должен быть задан руководителем, на мой взгляд: как это все можно смоделировать, спланировать, вести учет затрат в приложении к каждой маркетинговой составляющей, получать актуальную отчетность и управлять? В конечном итоге, балом правит экономическая целесообразность. И для ее оценки невозможно обойтись без CRM — системы управления отношениями с клиентами или — в более широком смысле — со всеми сторонами, вовлеченными в маркетинг.

В российских вузах CRM-системы используются в считанном количестве вузов, хотя за рубежом эти системы применяются давно, благодаря чему на глобальном рынке есть буквально сотни предложений от больших и малых разработчиков, в том числе ориентированных только на образовательные учреждения. Для чего CRM-система может быть нужна российскому вузу уже сейчас? В первую очередь для того, чтобы не потерять ни одного абитуриента. Рассуждая с рыночной точки зрения, потерянная заявка — потерянные деньги из рекламного бюджета, которые были потрачены на привлечение этой заявки. А во вторую очередь из-за того, что новая нормальность ограничивает личные контакты с абитуриентами и заставляет пользоваться онлайн-средой

(онлайн-выставки, онлайн-презентации и т.д.), услугами агентов, оптимизировать относительно привычное продвижение в Интернете.

В середине октября мы провели в Telegram-канале Центра экспорта образования опрос на тему «Какой канал привлечения иностранных студентов оказался основным в вашем вузе в 2020 году?». Мы получили такие ответы:



Если не брать во внимание значительную долю студентов, привлеченных по каналу выпускников, что всегда имело место, то подавляющее преимущество относительно новых каналов привлечения (рекрутинговые компании и реклама в Интернете) над традиционными выставками зафиксировало начало нового тренда.

Чем были удобны выставки? В каждой стране проводилось некоторое количество выставок — вузу лишь нужно было определиться с целевыми странами и мероприятиями. Оплачивая фиксированную стоимость участия, вуз направлял своих сотрудников поработать на стенде. При этом забота о привлечении потенциальных абитуриентов на выставку лежала на организаторе, и — давайте будем честны — очень часто реальность не соответствовала ожиданиям. Кроме того, с каждым годом абитуриенты все чаще сверяли информацию, полученную на выставке, с сайтом вуза, интересовались отзывами и искали в социальных сетях ребят, которые уже учатся в этом вузе.

Сегодня этого нет. Но есть открытое море возможностей, которые предоставляет цифровое пространство. Его огромное преимущество состоит в том, что вы можете в ежедневном режиме управлять затратами на маркетинг и продвижение, постоянно искать наиболее оптимальные пути применения своего рекламного бюджета. И для того чтобы принимать правильные решения, попробуйте начать использовать CRM-систему.

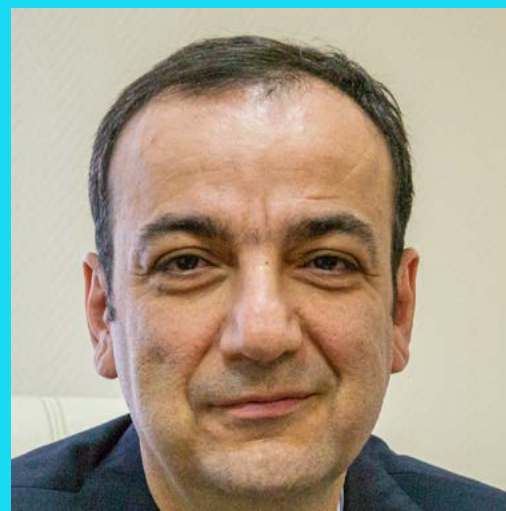


SUCCESS STORY: DR. KHANNA KHALIM ABDULLAH

ИСТОРИЯ УСПЕХА:
ДОКТОР ХАННА ХАЛИМ АБДУЛЛА

He runs a big education consultancy business in Russia. His name is very famous in the Russian education market. But we don't know much about him. Let's meet Dr Khalim Khanna of Simatex.





NAME

Khanna Khalim Abdullah

TITLE

CEO/Founder, Simatex

BIO

Doctor Khalim graduated from First Moscow Sechenov State Medical University and completed his residency and doctorate programs. He runs his education consultancy - Simatex - since 1993 and is currently considered as the leading student recruitment company Russia.

Ханна Халим Абдулла, основатель и руководитель Simatex

Доктор Халим обучался в Первом Московском государственном медицинском университете и здесь же завершил обучение в ординатуре и докторантуре. С 1993 года он возглавляет агентство по набору студентов «Симатекс», ведущую рекрутинговую компанию в России.

► **Doctor Khalim, you have been living in Russia for quite a long time. You are a famous person in the Russian education market. However there is not much that we know about you. Please tell us when did you come to Russia?**

I came in 1989 to study medicine. I studied the Russian language in Kharkov. Then I moved to Moscow and enrolled in the General Medicine Department of the First Moscow Medical University. I successfully graduated from the university and continued my studies at graduate, post-graduate, and doctoral levels. Concurrently, I have completed my second higher education degree at the Pharmacy Department of the First Moscow Medical University.

► **How did you come to the idea of helping international students to come and study in Russia, to settle here, etc.?**

First of all, I have always been a good pupil and student. I graduated with honors in both my school in Syria and university in Russia. I should tell you that while some of my course mates wasted their time, I was completely plunged into studies. But my trip back home to Syria in the third year of studies changed my life. Occasionally, one of the university vice-rectors turned out to be my traveling companions. He was making a business trip to Syria to recruit students. He had some arrangements with one local company. He asked me to accompany him as I already was a fluent Russian speaker. As we talked and discussed things, he persuaded me to try and recruit international students. Upon returning to Moscow, I signed a contract on behalf of the Simatex company. This was in 1993.

► **This is a very unusual name for a company that works in the field of education. What does it mean?**

Modern companies that work in our business have words like education, learning and so on in their names. As of Simatex, in 1993, I didn't know how to set up my own company and asked a friend of our family to help with this as he had already been working in Moscow in the textile industry. He transferred this company to me. By that time, I already was thinking about changing the company name before I went to Paris in 1996. Something happened during this visit. I was walking down the street and suddenly I heard some woman shouting from the opposite side of the street: "Simatex! Simatex!". At that moment, I understood that though the name of my company could be wrong but the brand was solid and it already started working. And we started increasing our volumes since then.

Transparency is one of the key features of our organization. Simatex has become the only company that received an authorization letter from the Russian authorities on recruitment of international students for Russian universities. This approach allowed us to sign public contracts with the Republic of South Africa, Namibia, Malaysia and some other countries on bringing their citizens to study in Russian universities at the public expense of their governments. The key condition is that students have to return to their home countries upon graduation and work according to their countries' needs. Simatex is in charge of full support of these students, including provision of accommodation, insurance, adaptation support, etc.



Dr. Khalim and Dmitri Nersesyan at the Simatex office

► **Doctor Khalim, 2020 has turned out to be a very difficult for everyone. Big companies like Simatex had ambitious development and investment plans. How can you evaluate the results of the 2020 campaign?**

Of course, this year is hard especially after 4–5 years of growing interest towards Russian universities. This market condition allowed us to grow and we had our staff growing as well. Definitely, we had some difficulties during the first month of the pandemic. However we maintained it and even made a step forward. First, we increased personnel as universities switched to their admission boards' remote work and we faced increased paperwork. But many things became more comfortable and interesting — you could do many things without leaving your office. Second,

we introduced our own online expo system and started to deliver webinars for universities.

Generally, now we work on introducing new online services for students. We develop our online system that will allow students to order services through their personal accounts in the Simatex system. As our students have temporarily returned to their home towns across the globe, we work in 24/7 mode. However, we try to make use of the situation and keep on staying optimistic.

► **Simatex has recently undergone certification at Education Export Center. Giving credits to the high qualification and experience of your staff I want to ask you: how many competitors of Simatex have emerged in recent years? What does our market segment of**

student recruitment through agents lack, in your opinion?

Frankly speaking, I thought that you read my mind when I first got acquainted with the Education Export Center as I had had thoughts on the need for systematization of student recruitment companies 3–4 years ago. Recently, we have observed a trend when any person — even a student — can set up a company, approach a university and ask for an agency contract promising big numbers of international students. Universities often sign agency contracts with inexperienced

Many things became more comfortable and interesting — you could do many things without leaving your office.

and unfamiliar companies. However, the core of student recruitment companies' work is not just to persuade a person to get enrolled in this or that university but also to provide support throughout the period of studies and assistance in career start. It is important that a student comes to Russia, gets enrolled, graduates successfully, and keeps good memories about the university and Russia.

Taking into account this responsibility, student recruitment companies should possess sufficient resources to support students. Of course, it is easy to create an illusion for their clients and demonstrate some capabilities that in fact, they do

RU

► **Уважаемый господин Халим, вы уже давно в России и хорошо известны на рынке российского образования. Однако о вас мало что знают. Расскажите, пожалуйста, как давно вы приехали в Россию и чем занимались.**

О: Я приехал в 1989 году на учебу, чтобы получить медицинское образование. Русский язык я изучал на подготовительном факультете в городе Харьков. Спустя год я переехал в Москву и поступил на факультет «Лечебного дела» в Первый Медицинский университет. Успешно закончил обучение по программе высшего образования, потом была ординатура, аспирантура и, наконец, написание докторской диссертации. Надо сказать, что во время обучения в ординатуре я поступил на факультет «Фармакологии» Сеченовского университета и получил второе высшее образование.

► **Как вы пришли к мысли о том, чтобы помогать иностранным студентам приезжать на обучение в Россию, обустроившись здесь и так далее?**

О: Хочу начать с того, что я всегда был хорошим учеником и студентом, и школу в Сирии я закончил с отличием, а университет – с красным дипломом. В то время как мои однокурсники на первых курсах тратили время на развлечения, я был полностью погружен в учебу. Много в моей жизни поменяла поездка домой, в Сирию, когда я учился на третьем курсе. Случайно моим попутчиком

not have. This way leads to the disappointment of students, their parents, universities, and unfair agents themselves.

That is why I highly appreciate Education Export Center's work. We lacked such a system on the market before because the number of new companies is constantly growing as well as the number of misguided students, unfortunately. The rule is that every unfair agent compromises the rest of the market players. Education Export Center provides responsible student recruitment companies and universities with an opportunity for background checks of counterparts in order to keep high standards of work. That is why the Education Export Center has acquired friends in Simatex.

► **Doctor Khalim, thank you! In current market configuration, student recruitment companies are an integral part of experiences that students gain throughout their period of study. Our final question is what are the plans of Simatex for 2021 and what advice could you provide to our colleagues?**

Next year, we plan to develop our online expo services. We aim at having 20 events annually while improving the quality of services by bringing them closer to real-life experience. I would like to tell everyone that there are wonderful universities in Russia. Most of them have over 100 and even 200-years history but they are not widely known abroad. But we are generally set to prove that Russia has the best education in the world and bring more international students to study in Russia.

оказался один из проректоров, который как раз на заре контрактного обучения поехал в Сирию с целью набора студентов. У него на тот момент была достигнута договоренность с одной местной компанией. И он попросил меня сопровождать его, поскольку на тот момент я уже прилично владел русским языком. В процессе общения этот проректор убедил меня, что мне стоит попробовать заняться привлечением иностранных студентов. И, вернувшись в Москву, я подписал договор от имени компании «Симатекс». Это было в 1993 году.

► **Очень необычное название для компании, которая работает в сфере образования. Что оно обозначает?**

Современные компании, работающие в нашем бизнесе, как правило, имеют в названиях слова education, образование. Что касается «Симатекс», то в 1993 я еще не знал, как создать свою компанию, поэтому попросил друга нашей семьи, который тогда находился и работал в Москве, занимаясь текстилем, помочь с этим вопросом. Он и уступил мне эту компанию. В то время я уже размышлял над тем, чтобы поменять название компании, пока в 1996 году не оказался в Париже. Во время этой поездки случился такой эпизод. Я шел по одной из улиц и вдруг с противоположной стороны я услышал, как женский голос стал кричать: «Симатекс! Симатекс!». Тогда я понял, что это неправильное название, но хороший бренд, который уже начал работать. И примерно с этих пор мы начали наращивать объемы.

Отличительной особенностью нашей деятельности является прозрачность. «Симатекс» стала единственной компанией, которая ежегодно получала от органов власти письма о том, что мы уполномочены заниматься привлечением иностранных студентов для обучения в России. Такой подход позволил нам выйти на заключение государственных контрактов с Южно-Африканской Республикой, Намибией, Малайзией и рядом других стран для обучения граждан этих стран в России за счет их бюджетов. Согласно условиям такого формата сотрудничества выпускники возвращаются к себе домой и работают по направлению государств. «Симатекс» берет на себя полное сопровождение этих ребят, в том числе проживание, страховку, оказание помощи при адаптации и решении других вопросов.

► **Господин Халим, 2020 год стал очень непростым для всех. При этом больше компании, как «Симатекс», наверняка, имели грандиозные планы по развитию, планировали инвестиции и так далее. Как вы можете оценить результаты наборной кампании 2020 года?**

Год, конечно, тяжелый. Особенно в том плане, что последние 4–5 лет мы наблюдали серьезный рост интереса к российским вузам. Такая конъюнктура позволяла нам расти, штат нашей компании разрастался, и, конечно, в первые месяцы начала пандемии было сложно. Однако мы выдержали и даже сделали шаг вперед. Во-первых, мы дополнительно увеличили штат в связи с тем, что вузы перешли на дистанционную работу приемной комиссии, и увеличился объем документооборота. При этом многие вещи стали удобнее и интереснее — можно проводить многие вещи, не выходя из офиса. Во-вторых, мы развернули собственную систему проведения онлайн-выставок, сами проводим вебинары для вузов.

В целом же мы работаем над внедрением новых онлайн-сервисов для студентов, разрабатываем собственную систему, которая позволит студентам пользоваться ими через свои личные кабинеты в системе «Симатекс». Поскольку ребята сейчас, в основном, разъехались по домам, то нам приходится, по сути, работать 24 часа в сутки. Однако, в целом, мы пытаемся использовать сложившуюся ситуацию в плюс, стараясь оставаться оптимистами.

► **Компания «Симатекс» недавно успешно прошла сертификацию в Центре экспорта образования, вошла в международный реестр сертифицированных компаний. Отдавая должное квалификации и опыту сотрудников компании, хочу спросить: много ли стало в последние годы конкурентов, чья деятельность ощутима для «Симатекс»? Чего не хватает в нашем секторе рынка, где речь идет о наборе иностранных студентов с участием рекрутинговых агентов?**

Честно говоря, когда я познакомился с деятельностью Центра экспорта образования, я подумал, что вы читаете мои мысли, потому что уже 3–4 года назад у меня появилась идея о необходимости систематизации работы рекрутинговых компаний. В последнее время наметилась такая тенденция, что любой человек — даже

студент — создает компанию, идет в вуз и говорит, что может набрать для него иностранных студентов в больших количествах. И вузы зачастую подписывают договоры с неопытными, незнакомыми им компаниями. Однако суть работы рекрутингового агента состоит не только в том, чтобы убедить абитуриента поступить в тот или иной вуз, но и в том, чтобы сопровождать его в процессе обучения и помощи в том, чтобы начать карьеру. Важно, чтобы студент приехал, поступил, окончил обучение и сохранил у себя добрую память о вузе и о России.

Учитывая такую ответственность, рекрутинговые компании должны обладать ресурсами и возможностями по сопровождению студентов. Конечно, в наш век Интернета легко создавать у клиентов иллюзии, демонстрировать какие-то возможности, которых фактически нет. Однако такой путь приводит к разочарованию студентов, их родителей, вузов и самих недобросовестных агентов.

Поэтому я высоко оцениваю работу Центра экспорта образования. Такой системы как раз не хватало на рынке, потому что постоянно растет количество новых компаний, количество обманутых студентов, к сожалению, тоже не уменьшается, и любой недобросовестный

Многие вещи стали удобнее и интереснее — можно реализовывать многие вещи, не выходя из офиса

участник рынка бросает тень на всех остальных. Добросовестные рекрутинговые компании и вузы в лице Центра экспорта образования получили возможность для проверки репутации контрагентов и обеспечения высокого качества работы. И поэтому в нашем лице Центр экспорта образования приобрел надежных друзей.

► **Спасибо на добром слове, господин Халим! Конечно, рекрутинговые агенты в существующей конфигурации рынка являются неотъемлемой частью того опыта, который иностранные студенты приобретают в течение всего периода обучения. В завершение последний вопрос: какие планы у «Симатекс» на 2021 год, и какой совет могли бы дать всем коллегам по выходу из нынешней ситуации?**

О: В следующем году мы планируем развивать наши онлайн-выставки. Хотелось бы довести их количество до 20 выставок в год, при этом улучшая функционал и приближая их к реальным условиям. Мне бы хотелось рассказать всем, что в России прекрасные вузы. Очень много вузов с историей — 100, 200 лет, однако они малоизвестны за границей. Но глобально мы настроены на то, чтобы доказать, что в России самое лучшее в мире образование и чтобы еще больше ребят приезжало на обучение в Россию.



A WARM WELCOME IN THE NORTH

A UNIVERSITY WHERE EVERY INTERNATIONAL
STUDENT IS KNOWN BY SIGHT

УНИВЕРСИТЕТ, ГДЕ КАЖДОГО ИНОСТРАННОГО СТУДЕНТА ЗНАЮТ В ЛИЦО

ТЕПЛЫЙ ПРИЕМ НА СЕВЕРЕ



The mission of Pitirim Sorokin Syktyvkar State University is to create optimal conditions for study, accommodation, self-realization and employment for students and graduates, and to form a friendly and open corporate culture where students and teachers work together to acquire new competencies.

Syktyvkar University was founded in 1972. Today it implements about 200 multi-level higher education (bachelor's, master's, specialty, postgraduate) programs and 5 secondary vocational education programs. In 2017, the University received the status of a flagship University. In 2020, it was ranked 150th out of 337 in the National University ranking (Interfax).

For almost half a century, the University has given way to life for more than 38,000 graduates (excluding graduates of the Komi state pedagogical Institute, which was incorporated in 2014). Today, the University has about 7.5 thousand students, including about 150 foreign citizens.

The University has 8 dormitories, 10 educational and laboratory buildings, 14 institutes, cafes and canteens, a medical center, a swimming pool, museums, libraries, a driving school, a botanical garden, sports sections and creative teams.

For foreign citizens, the University has developed two educational programs that are partially implemented in English: the program in the specialty "General Medicine" has been implemented since 2018, and the master's program in the direction of "Applied Informatics" is waiting for applicants since 2021. The preparatory department has been teaching the program "Russian as a foreign language" for more than five years with five training profiles (medical and biological, engineering and technical, natural science, economic, and humanitarian). Graduates of the sub-faculty become students not only in Pitirim Sorokin Syktyvkar State University but also at

other Russian universities.

Commentary of Pitirim Sorokin Syktyvkar State University rector Olga Sotnikova:

— Pitirim Sorokin Syktyvkar State University is currently the only University in the Komi Republic that trains doctors. This means that we have a great responsibility for the quality of graduate training. This also means that all the best specialists and practitioners of the leading clinics of the Republic teach here. The University has its own medical center, where medical students practice in the basics of nursing, get practical training in certain clinical disciplines, and international students also receive medical care if necessary. Komi is a sparsely populated region, the University does not have many students, there are small study groups, so we pay maximum attention to every future doctor, including international students, both in the classroom and in practice. They quickly join the team, enthusiastically practice, and only get positive feedback about their work in hospitals and clinics. More than a hundred of our students performed an important mission in hospitals during the COVID-19 outbreak and received gratitude from the head of the Komi Republic. International students were among them. We give strong knowledge at Pitirim Sorokin Syktyvkar State University and teach to apply it in practice.

About the Komi Republic and Syktyvkar

The Komi Republic is located in the North-East of the European part of the Russian Federation. This is the 11th largest region in Russia, which can fit 11 Switzerland, almost two

Great Britain or Germany together with the Czech Republic. But less than a million people live in these open spaces. In the East of the Republic, there are the Ural Mountains — the border between parts of the world, Europe and Asia.

Sykttyvkar is a compact and convenient city. It is one of the thirty safest cities in Russia. Everything is within walking distance. You don't need a car or even public transport to get around, and the city has a well-developed bus network. This is where the main University, which international students have chosen for several years, is located. They learn Russian at the preparatory department or enter the so-called bilingual educational programs.

The city is close to Moscow and other industrial and cultural centers of Russia. There is a little more than a thousand kilometers distance from Sykttyvkar to Moscow and St. Petersburg. By plane, you can reach the capitals in an hour and a half. Flights are regular, 3–5 departures per day. Airlines often arrange promotions where you can buy cheap tickets for 5–6 thousand rubles (70–90 \$).

Sykttyvkar is a combination of the romance of the Far North with the dynamics of modern life. In May and June, you can observe a unique phenomenon in the city — white nights. The sun goes below the horizon for only four hours. You don't even need street lights between sunset and dawn. The sun is shining brightly at three in the morning. In winter, residents of the Komi Republic enjoy the Northern lights.

The tourist infrastructure of the Komi Republic is a UNESCO heritage site, in the Pechora-Ilychsky nature reserve is one of the seven wonders of Russia — the Manpupuner plateau. The weathering pillars are the object of the cult of the small Mansi people; many legends are associated with them. The world's first moose farm is located in the same reserve.



проходят практики по основам сестринского дела, практическое обучение по отдельным клиническим дисциплинам, а иностранные студенты при необходимости еще и получают медицинскую помощь. Коми — малонаселенный регион, в университете не так много студентов, небольшие учебные группы, поэтому каждому будущему врачу, в том числе и из числа иностранных студентов мы уделяем максимум внимания как на занятиях в аудитории, так и на практике. Они быстро вливаются в коллектив, увлеченно проходят практику, и мы получаем только положительные отзывы об их работе в стационарах и поликлиниках. Более сотни наших студентов выполняли важную миссию в больницах во время вспышки коронавируса и получили благодарность от Главы Республики Коми. В их числе были и студенты-иностранцы. В СГУ им. Питирима Сорокина дают крепкие знания и учат применять их на практике.

О Республике Коми и Сыктывкаре

Республика Коми находится на северо-востоке Европейской части Российской Федерации. Это 11-й по площади регион России, в котором может поместиться 11 Швейцарий, почти две Великобритании или Германия вместе с Чехией. Но живет на этих просторах меньше миллиона человек. На востоке республики находятся Уральские горы — граница между частями

света, Европой и Азией. Сыктывкар — это компактный и удобный город. Он входит в тридцатку самых безопасных городов России. Здесь всё в шаговой доступности. Для передвижения не нужен автомобиль и зачастую даже общественный транспорт, при этом в городе хорошо развита автобусная сеть. Здесь и расположен опорный университет — СГУ им. Питирима Сорокина, который уже несколько лет выбирают иностранные студенты. Они учат русский язык на подготовительном отделении или поступают на так называемые билингвальные образовательные программы.

Город находится близко к Москве, промышленным и культурным центрам России. От Сыктывкара до Москвы и Санкт-Петербурга — чуть больше тысячи километров. На самолете можно добраться до столиц за полтора часа. Рейсы — регулярные, 3–5 вылетов в день. Авиакомпания часто устраивают акции, где можно приобрести недорогие билеты за 5–6 тысяч рублей (70–90 долларов).

Сыктывкар — сочетание романтики Крайнего севера с динамикой современной жизни. В мае и июне в городе можно наблюдать уникальное явление — белые ночи. Солнце заходит за горизонт всего на четыре часа. Между закатом и рассветом даже не нужны уличные фонари. Солнце ярко светит

уже в три утра. Зимой жители Республики Коми любят северным сиянием.

Туристическая инфраструктура Республики Коми входит в наследие Юнеско, в Печоро-Илычском заповеднике находится одно из семи чудес России — плато Маньпупунер. Столбы выветривания — объект культа малого народа манси, с ними связано много легенд. В этом же заповеднике расположена первая в мире лосеферма.



RU

Миссия СГУ им. Питирима Сорокина — создать оптимальные условия для учебы, пребывания, самореализации и трудоустройства студентов и выпускников, сформировать дружную и открытую корпоративную культуру, где студенты и преподаватели вместе идут по пути получения новых компетенций.



Сыктывкарский университет основан в 1972 году, сегодня он реализует около 200 разноуровневых программ высшего образования (бакалавриат, магистратура, специалитет, аспирантура) и 5 программ среднего профессионального образования. В 2017 году университет получил статус опорного. В 2020 году он занял 150 место из 337 в национальном сводном рейтинге университетов (Интерфакс).

Почти за полвека университет дал дорогу в жизнь более чем 38 000 выпускников (без учета

выпускников присоединенного в 2014 году Коми государственного педагогического института). Сегодня в вузе обучается около 7,5 тыс. студентов, из них около 150 — иностранных граждан.

В университете 8 общежитий, 10 учебно-лабораторных зданий, 14 институтов, кафе и столовые, медицинский центр, бассейн, музеи, библиотеки, автошкола, ботанический сад, работают спортивные секции и творческие коллективы.

Для иностранных граждан вуз разработал две образовательные программы, частично реализуемые на иностранном языке, при этом программа по специальности «Лечебное дело» реализуется с 2018 года, а магистерская программа по направлению подготовки «Прикладная информатика» ждет абитуриентов с 2021 года. На подготовительном отделении

более пяти лет проводится обучение по программе «Русский язык как иностранный» с пятью профилями подготовки (медико-биологический, инженерно-технический, естественнонаучный, экономический, гуманитарный). Выпускники подфака становятся студентами не только в СГУ им. Питирима Сорокина, но и других вузов России.

Комментарий ректора СГУ им. Питирима Сорокина Ольги Сотниковой:

— СГУ им. Питирима Сорокина — сегодня единственный в Республике Коми вуз, который готовит врачей. Это значит, что на нас лежит большая ответственность за качество подготовки выпускников. Это также значит, что все лучшие специалисты и практикующие врачи ведущих клиник республики преподают у нас. Университет обладает собственным медицинским центром, где студенты-медики

LATIN AMERICA & RUSSIA, A BIG SEA OF OPPORTUNITIES AHEAD

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И РОССИЯ:
МОРЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Laura P. Aguirre Beltrán
Co-founder
Inspire Now Education
Consultancy S.C. (Mexico)

International Education and the opportunities to study abroad and/or to get an international certification is a reality and a field that is growing fast, and nothing, even the pandemic, can stop. All over the world, we can find students eager to study abroad options, better living conditions, improve their future, and Latin America (LATAM) is not the exception.





NAME

Laura P. Aguirre Beltrán

TITLE

Co-founder, Inspire NOW Educational Consultancy

BIO

Laura has a Degree in Tourism Planning & Development, and an MBA specializing in Marketing, ventured into the field of international education since 1999. Certified as Educational Agent by the British Council and Educational Agent Qualified by the Australian Education International (AEI) and the Department of Immigration and Border Protection (DIBP) of Australia.

Лаура Агирре Бельтран, Сооснователь компании Inspire NOW Educational Consultancy (Мексика)

Лаура окончила университет по программе «Развитие и планирование туризма» и получила степень MBA со специализацией в маркетинге. Она работает в сфере международного образования с 1999 года. Является сертифицированным консультантом по образованию Британского совета, Австралийской комиссии по международному образованию и Департамента по иммиграции и охране границы Австралии.



LATAM, a region where the economic and social situation is in one of the worse scenarios (maybe because of the Covid-19 or maybe because its history, leaders or governments are not the best to face the plight) is still full of opportunities and open to Institutions looking for partners, students and great people who want to study abroad or get international certification. Yes, LATAM, with 20 countries and 14 dependent territories and a population of more than 652 million (as of March 2020), is a Region rich in tourism, natural resources, culture, art, world heritage sites, among many other things, but in other side faces issues like migration, crime & violence, inequality and a lack of quality in education for everybody.

So, if we focus on the 4 most important LATAM Countries in terms of economy, development, and potential market to study abroad, we have: Brazil, Mexico, Colombia, and Chile.

To have the big picture, I present some relevant facts about these Countries:

- The international education market in Brazil is one of the largest in the world.
- Currently, this market has around 5,425 study abroad Agencies (2019), apart from universities and institutes that conduct courses combined with institutions abroad.
- Only 14% (approximately 30 million people) of the Brazilian population achieve a Higher Education level (OECD, 2018), but in a country with more than 210 million people, there is a great possibility ahead.
- Only 5% of the Brazilians speak English (British Council).
- In Mexico, the Government offers some Scholarships to study abroad, although with the new President, things have changed a lot, but with millions of young people, the demand is there.
- Some private Unis and High Schools in Mexico are more expensive than similar Institutions abroad, so there is a niche in a good economic position and ready to spend on abroad studies.
- In Chile, students can choose between 16 public universities and 43 privates.
- “Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo” is the Government foundation to offer Scholarships abroad.
- All universities, institutes and technical schools in Chile charge enrolment and tuition costs.
- Chileans are among the most politicized in LATAM.
- Colombians are used to study abroad at every level. They base their decision making on brand reputation.
- In Colombia some of the most important High Schools and Universities are private.

- Pathways are very popular, and the biggest opportunity in the Colombian market lies in growing the high school sector and postgraduate recruitment.

According to the World Bank data, more than 20 million university students in LATAM are trained in the more than 10,000 higher-level institutions in the region, whose academic offerings exceed 60,000 training programs. This enrolment figure has expanded dramatically in the last 15 years, where enrolment has gone from 21% of young people of study age, to 43% now. However, the dropout rate is high.

But what are the main motivations for Latino students to seek international education?

- Quality in Education
- International Recognition
- Tourism / Live abroad
- Curriculum enhancement
- Escape from the Crisis and/or Violence
- Programs not offered in country

There are a few other factors that lead Latinos to seek international education, although the searching channels are limited. Most students try to find information within their own universities or with study abroad agencies. In addition, they do spend a good time Googling information from social media, websites, etc.

So, it is easy to see that LATAM is a very important Region in terms of International Education, more now with actual political issues and with many people looking for options to live/study abroad. Also, an important growing middle class is emerging. In the past, most students were interested in English language courses, now people are looking for other options, and Vocational & H.E. are becoming more popular. On the other hand, educational agents know and understand more H.E. & Foundation studies, but still confuse students, so Agents or local Representatives are still necessary to get good numbers. And something very important, LATAM is a very price-sensitive market, and students are always looking for Scholarships.

With this LATAM scenario and considering the Latino students’ profile, it is where the Country of Russia appears as another and a new great option for Latinos. Russia, that distant, giant, foreign country and of which not much is known in LATAM, can be an opportunity for those thousands of Latinos looking for something else, cheaper options and great experiences abroad.

In fact, according to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Russia is the most educated country in the world, leaving behind, in terms of this index to Canada, Japan, Israel and the USA. More than half of Russians have higher education. Every year more than 270,000 people from 168 countries around the world come to study at Russian universities.



Here my Top 10 points about why Russia is an excellent option for LATAM

Great quality in Education.
Offers the most popular Degrees that Latinos look for, including Medicine.
Many different forms of funding, grants, and scholarships.
There are over 740 universities of higher education.
There are many Online Courses available with important Certifications.
Cheaper than many of the popular student destinations.
You can study and work during your studies.
Cost of living expenses is much affordable than other popular Countries.
Known for its strong scientific schools in the field of Physics, Mathematics and Natural Sciences.
With 10th Universities on the QS BRICS University Rankings, 2019.

Let's open our minds and think big, let's look beyond the routine and common and see other destinations, other ways to expand the international education for our Latino students.

RU

Сфера международного образования, дающая возможности обучения за рубежом или получения международной профессиональной сертификации, является растущим сектором бизнес, и ничто — даже пандемия — не способно остановить этот рост. Повсеместно мы можем встретить студентов, которые стремятся получить иностранное образование, жить в лучших условиях и сделать свое будущее лучше. Латинская Америка не является исключением.

Латинская Америка, которую в зарубежной традиции принято называть LATAM, переживает сложный экономический и социальный сценарий (может быть из-за эпидемии Covid-19, а может быть из-за того, что правительствам и лидерам стран, пожалуй, впервые придется встречаться с бедствием такого масштаба), но все еще остается регионом полным возможностей и открытым для иностранных вузов, ищущих партнеров, студентов и просто отличных людей, которые хотят получить иностранное образование или международную сертификацию. Латинская Америка состоит из 20 государств и 14 независимых территорий с общим населением 652 миллиона человек (по состоянию на март 2020 года). Регион богат рекреационными и природными ресурсами, здесь множество памятников культурного наследия, имеющих всемирное значение, но, с другой — негативной стороны, Латинская Америка испытывает проблемы, связанные с эмиграцией населения, высоким уровнем преступности и насилия, неравенством и низким уровнем качества образования.

Итак, давайте остановимся на четырех основных с точки зрения экономики, уровня развития и потенциала привлечения для обучения за рубежом странах Латинской Америки: Бразилия, Мексика, Колумбия и Чили.

Вот, пожалуй, самые интересные факты об этих странах:

- [Рынок международного образования Бразилии является одним из крупнейших в мире.](#)
- [По состоянию на 2019 год на рынке Бразилии работали около 5425 агентств, не считая университеты и вузы, которые реализуют образовательные программы с элементами обучения за рубежом.](#)
- [По данным ОЭСР в 2018 году только 14% \(около 30 миллионов человек\) населения Бразилии имеют высшее образования, поэтому с этой точки зрения страна с населением 210 миллионов человек представляет собой прекрасную возможность для рекрутинга студентов.](#)
- [По данным Британского Совета только 5% населения Бразилии говорят на английском языке.](#)
- [Правительство Мексики предлагает некоторый объем грантов для обучения за рубежом, хотя ситуация несколько изменилась после прихода нового президента, но, тем не менее, в стране, где проживают](#)

[миллионы молодых людей, сохраняется устойчивый спрос на образование за рубежом.](#)

- [Обучение в некоторых частных университетах и школах Мексики стоит больше, чем за рубежом, поэтому иностранные вузы могут занять эту нишу при наличии выгодного предложения.](#)
- [В Чили услуги высшего образования оказывают 16 государственных университетов и 43 частных вуза.](#)
- [В Чили существует правительственное агентство, предоставляющее гранты для обучения за рубежом. Оно называется Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo.](#)
- [Все университеты, институты и технические школы Чили взимают плату за поступление и за поступление.](#)
- [Чилийцы являются наиболее политизированной нацией в Латинской Америке.](#)
- [Колумбийцы привыкли обучаться за рубежом на всех уровнях образования. Основным фактором принятия решения является репутация бренда учебного заведения.](#)
- [Наиболее престижные школы и вузы Колумбии являются частными.](#)
- [Особой популярностью пользуются академические траектории, поэтому наибольший потенциал на рынке Колумбии могут иметь и программы старшей школы, и аспирантуры.](#)

Согласно данным Всемирного банка в Латинской Америке 20 миллионов студентов, которые обучаются в более чем 10000 вузах региона, предлагающих свыше 60000 образовательных программ. Причем за последние 15 лет количество студентов значительно увеличилось — с 21% до 43% от общего числа молодых людей, хотя и количество тех, кто не завершает обучение, достаточно велико.

Какие основные факторы мотивации латиноамериканских студентов, стремящихся получить иностранное образование?

- [Качество образования](#)
- [Международное признание](#)
- [Туризм / Жизнь за рубежом](#)
- [Более широкий выбор образовательных программ](#)
- [Способ спасения от кризиса и/или насилия](#)
- [Поступление на программы, которые не предлагают в стране проживания](#)



Есть также и ряд других факторов, которые заставляют латиноамериканцев уезжать на обучение за рубеж, однако существует проблема ограниченного количества каналов поиска вариантов. Большинство студентов пытаются найти информацию в своих вузах или у агентов, занимающихся обучением за границей. Кроме того, традиционно много времени тратится поиск информации в интернете, в социальных сетях, на различных сайтах и так далее.

Как вы видите, Латинская Америка является очень важным регионом для международного рынка образования, особенно сейчас, когда люди сталкиваются с политическими проблемами и рассматривают возможность переезда за рубеж, в том числе, с целью получения образования. Также важным фактором является рост среднего класса. В прошлом многие студенты интересовались изучением английского языка, но сейчас все больше людей рассматривают другие возможности получения дополнительного и высшего образования. С другой стороны, рекрутинговые компании постоянно наращивают свои компетенции, тогда как потенциальные студенты все еще недостаточно подготовлены для самостоятельного поиска и сравнения вариантов обучения за рубежом, поэтому они обращаются к агентам.

Это приводит нас к выводу о том, что если вуз хочет получить существенное число студентов из Латинской Америки, то работа с агентами является очень важной составляющей успеха. Также важно отметить, что рынок Латинской Америки очень восприимчив к стоимости обучения, и студенты зачастую интересуются грантами и стипендиями. Таким образом, учитывая текущую

ситуацию в Латинской Америке, Россия может стать великопечной возможностью для среднестатистического латиноамериканского студента. Россия — эта далекая, гигантская страна, о которой в Латинской Америке знают не очень много, обладает потенциалом для привлечения тысяч студентов из этого региона благодаря более доступным вариантам обучения и интересному опыту проживания здесь.

По данным ОЭСР, Россия является самой образованной страной в мире, опережая такие страны, как Канада, Япония, Израиль и США. Более половины россиян имеют высшее образование. Сегодня более 270000 иностранцев из 168 стран являются студентами российских вузов.

Хочу поделиться с вами десятью причинами, по которым Россия является прекрасным вариантом для студентов из Латинской Америки

Превосходное качество образования
Российские вузы предлагают большинство наиболее популярных среди латиноамериканцев направлений подготовки, включая медицину
Есть возможность получения различных грантов и стипендий, включая местные национальные программы
В России более 740 вузов
Большое количество онлайн-курсов, ведущих к получению различных сертификаций
Более доступные условия обучения по сравнению с другими странами
Возможность совмещения работы и учебы
Уровень затрат на проживание в России значительно ниже, чем в популярных странах
Россия известна своими научными школами в таких областях, как физика, математика и естественные науки
Десять российских университетов входят в рейтинг QS BRICS University Rankings 2019 года.

Давайте рассуждать без предубеждений и думать о главном, давайте заглянем за границы рутины и обыденности, чтобы увидеть новые направления и варианты обучения для студентов из Латинской Америки!



EDUCATION IN SRI LANKA AND OPPORTUNITIES FOR UNIVERSITY STUDIES

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ ШРИ-ЛАНКИ
И ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ

Education in Sri Lanka has a long history that dates back two millennia. While the Constitution of Sri Lanka does not provide free education as a fundamental right, the constitution mentions that 'the complete eradication of illiteracy and the assurance to all persons of the right to universal and equal access to education at all levels'.

Wimashan Wimalagunasekara
Head of International Relations
Director of Operations
Multidimensional Aspirations
for Students Pvt. Ltd. (Sri Lanka)





NAME

Wimashan Wimalagunasekara

TITLE

Head of International Relations,
Director of Operations
Multidimensional Aspirations
for Students Private Limited

BIO

Wimashan Wimalagunasekara is a Head of operations MAS (PVT) LTD Sri Lanka. He was working as an IT lecturer for more than 10 years in both the public & private sector in the field of Web Engineering. Enjoyed using skills to contribute to the exciting technological advances that happen every day life. Graduated from the University of Colombo Sri Lanka in 2006 with a Bachelor's Degree in Information Technology. Then in 2016 moved to the business industry as a consultant of foreign education.

Вимашан Вималагунасекара, директор по международным связям и оперативному управлению, Multidimensional Aspirations for Students.

Вимашан получил степень бакалавра информационных технологий в Университете Коломбо (Шри-Ланка) и работал преподавателем информатики более 10 лет. С 2016 года работает в сфере международного образования и возглавляет компанию по рекрутингу студентов для обучения за рубежом.



Sri Lanka's population had an adult literacy rate of 96.3% in 2015, which is above average by world and regional standards. Computer literacy in 2017 28.3% and phone users in 2017 105%, website users 32% in 2017. Education plays a major part in the life and culture of the country which dates back to 543 BC. Sri Lanka's modern educational system was brought about by its integration into the British Empire in the 19th century. Education currently falls under the control of both the Central Government and the Provincial Councils, with some responsibilities lying with the Central Government and the Provincial Council having autonomy for others.

In 1942 a special committee was appointed to observe the education system and, among the suggestions that followed, the following play an important role:

- Make available to all children a good education free of charge, so that education ceases to be a commodity purchasable only by the urban affluent.
- Make national languages the media of instruction in place of English so that opportunities for higher education, lucrative employment open only to a small number of the urban affluent, would become available to others as well.
- Rationalize the school system so that educational provision is adequate, efficient and economical.
- Ensure that every child is provided with instruction in the religion of his/her parents.
- Protect teachers from exploitation by managers of schools.
- Make adequate provision for adult education.

After independence, the number of schools and the literacy rate substantially increased. According to the Ministry of Statistics, today, there are approximately 10,012 public schools serving close to 4,037,157 students all around the island.

Education structure

Sri Lanka's education structure is divided into five parts: primary, junior secondary, senior secondary, collegiate, and tertiary.

- Primary education lasts five years (Grade 1 to Grade 5), and at the end of this period, the students may elect to write a national exam called the Scholarship exam. This exam allows students with exceptional skills to move on to better schools.
- Junior secondary level (referred to as middle school in some schools) lasts for 4 years (Grades 6-9)
- Senior secondary level 2 years (Grades 10-11), which is the preparation for the General Certificate of Education (G.C.E) Ordinary Level (O/L). According to the Sri Lankan law, it is compulsory that all children go to school till grade 9 (age 14), which at this point, they can choose to continue their education or drop out and engage in apprenticeship for a job or farming. However, the Ministry of Education strongly advises all students to continue with their studies at least till the G.C.E Ordinary Level. Students who are pursuing tertiary



education must pass the G.C.E O/L in order to enter the collegiate level to study.

- College level 2 years (grades 12-13) to sit for the G.C.E Advanced Level. On successful completion of this exam, students can move on to tertiary education; there for the GCE A/L is the university entrance exam in Sri Lanka.
- University level.

Undergraduate education in state universities is free but extremely competitive, limited and standardized. Fewer than 16% (less than 16,000 students) of those who qualify get admission to state universities. Admission to the university system is based on the highly competitive GCE Advanced Level examination. Selection of students is done based on rank order on average Z Scores obtained by candidates at the GCE Advanced Level under a transparent national policy to replicate a district basis representation. Only the top students from each district get admissions.

The top students from urban and rural districts get the chance to have tertiary education. However, top students who got qualified under the minimum Z Scores requirements for admissions from remote districts may get in with relatively lower marks than those from urban districts. As a result, many students who are not granted admission find other means of higher education. Around 8% those qualified but could not get admission for higher education go abroad to pursue their studies.

Some study for entrance/membership for professional bodies, both foreign (such as CIMA, BCS, ACCA, etc.) and local (such as ICASL, SLIM) or do studies at vocational-technical

colleges that specialize in mechanical and electronic subjects. Government has schemes to provide financial aid in addition to free education to support those qualified to get admission to state universities financially.

In summary, after studying a considerable period and with immense effort, there are a huge number of students who have fallen from the list due to our public university capacity.

At present, more and more of these students seeking higher study options abroad due to various reasons such as foreign exposure, multicultural living, etc....

Not like those days now, more and more parents and students tend to find suitable destinations than popular destinations to make it more profitable. UK, New Zealand, Australia, USA, Canada are falling out from the list and Russia, Belarus, China are considering as the most suitable destinations for Sri-Lankan students.

Not only tuition fees but also the living cost and living standards are being compared and found these suitable destinations have far more benefits than the other category.

Embassy of Russia in Sri Lanka, the Russian Culture center in Sri Lanka and most professional students' consultants in Sri Lanka are effectively working towards promoting and attracting Sri-Lankan prospective students to create the best possible opportunities and the EEC is acting a vital part from Russia. It is our wish that more and more prospective students get this opportunity to complete their university studies in Russia with comparatively similar standards as other popular destinations but with minimal cost.

RU

Уровень грамотности взрослого населения Шри-Ланки составлял в 2015 году 96,3%, что превосходит среднемировые и региональные стандарты. Уровень компьютерной грамотности населения в 2017 году был равен 28,3%, количество пользователей телефонов составляло 105% от населения, а пользователей Интернета — 32%. Образование играет важную роль жизни и культуре страны, чья история началась в 543 году до нашей эры.

Современная система образования Шри-Ланки была создана в результате интеграции в Британскую Империю в XIX веке. Сегодня ряд вопросов ее существования и развития находится в компетенции центрального правительства страны, а ряд других вопросов — в компетенции советов провинций.

В 1942 году была создан специальный комитет, который осуществляет надзор за системой образования и, помимо прочего, отвечает за следующие вопросы:

- Обеспечение доступности хорошего бесплатного образования для всех детей, чтобы образование не превращалось в предмет роскоши, доступный только городским жителям.
- Продвижение обучения на национальных языках вместо английского языка, что позволит избежать превращения получения высшего образования и получение хорошей работы в прерогативу небольшого количества горожан страны.
- Рационализация школьной системы во имя повышения ее адекватности и эффективности.
- Гарантия того, что каждый ребенок получает воспитание в соответствии с религиозными убеждениями родителей.
- Защита учителей от эксплуатации со стороны руководства школ.
- Обеспечение необходимой уровня поддержки образованию для взрослых.

После приобретения независимости в Шри-Ланке существенно увеличилось количество школ и, как следствие, значительно вырос уровень грамотности населения. Согласно актуальным данным сегодня на острове работают 10012 школ, в которых обучаются 4037157 детей.

Структура образования Шри-Ланки

Система образования Шри-Ланки разделена на 5 уровней: начальное, младшее среднее, старшее среднее, колледж и высшее образование.

Начальное образование длится пять лет (1–5 класс). По окончании этого уровня школьники могут принять участие в национальном стипендиальном экзамене.

Этот экзамен позволяет одаренным школьникам перейти в школы более высокого уровня.

- Младшее среднее образование (называемый иначе средней школой) длится четыре года (6–9 класс).
- Старшее среднее образование длится два года (10–11 класс). На этом этапе происходит подготовка к сдаче экзамена на получение Свидетельства об общем образовании обычного уровня (General Certificate of Education (G.C.E) Ordinary Level (O/L)). В соответствии с законодательством Шри-Ланки обязательным является школьное образование до 9 класса (до 14 лет). После этого школьники могут либо продолжить образование, либо перейти на профессиональную стажировку на производстве или в сельском хозяйстве. Однако Министерство образования настоятельно рекомендует всем школьникам продолжить обучение как минимум до получения сертификата G.C.E Ordinary Level. Студенты, которые планируют поступить в вуз, должны получить G.C.E O/L для продолжения обучения на уровне колледжа.
- Обучение на уровне колледжа длится 2 года (12–13 классы) и завершается сдачей экзамена для получения сертификата продвинутого уровня (G.C.E Advanced Level).
- Уровень высшего образования.

Обучение по программам бакалавриата в государственных вузах является бесплатным, но очень конкурентным, стандартизованным и с ограниченным количеством мест. Менее 16% (меньше 16000 школьников) от числа тех, кто успешно сдал экзамен на G.C.E Advanced Level поступают в государственные вузы, поскольку поступление в университет осуществляется на основании результатов экзамена GCE Advanced Level. Отбор абитуриентов осуществляется на рейтинговой основе, причем рейтинги формируются отдельно для каждого округа страны. Поступить в вузы смогут только лучшие школьники.

Таким образом, шанс поступить в вуз имеют жители как городских, так и сельских округов. Однако при такой системе складывается картина, когда студенты из отдаленных округов могут поступить в вуз, имея более низкий бал, чем средний по стране. В результате сильные абитуриенты, которые, тем не менее, не получили возможности поступления в вуз, а это обычно около 8% от общего числа выпускников школ. И эти ребята рассматривают возможности получения высшего образования за рубежом.

Некоторые выпускники выбирают для себя профессиональный путь развития и продолжают обучение в зарубежных (например, CIMA, BCS, ACCA и т.д.) или местных (например, ICASL, SLIM) профессиональных организациях и сообществах либо отправляются на учебу

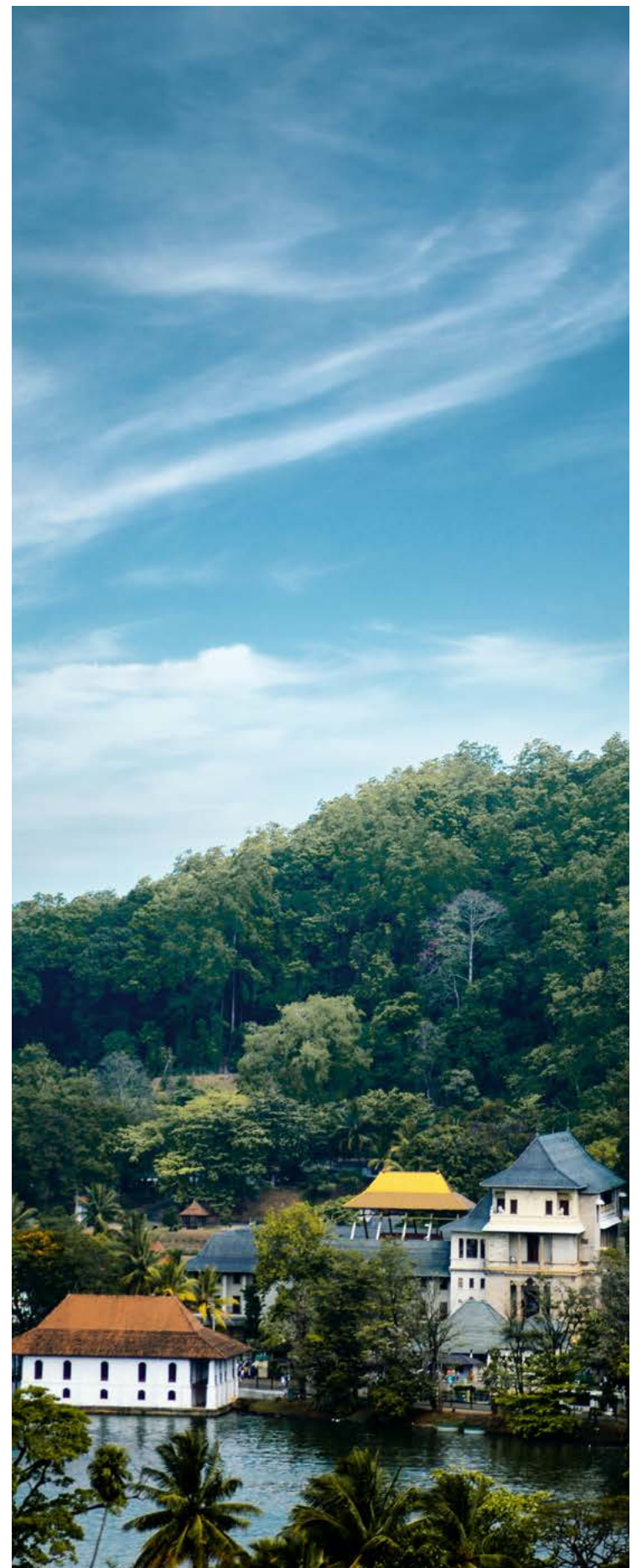
в профессиональные технические колледжи, где получают специальность в сферах механического производства и электроники. Правительство также предлагает возможность получения финансовой помощи дополнительно к получению бесплатного высшего образования.

Подводя итог, можно отметить, что огромное количество шриланкийских школьников, потративших время и огромные усилия, не имеют возможности получить высшее образование на родине из-за инфраструктурных ограничений вузов.

В настоящее время все больше этих школьников ищут возможности получения иностранного высшего образования, в том числе для получения опыта проживания за рубежом в мультикультурной среде и т.д.

Из актуальных тенденций необходимо выделить склонность студентов и их родителей ориентироваться на более подходящие, а не самые популярные страны. Великобритания, Новая Зеландия, Австралия, США и Канада уступают место выбору в пользу таких стран, как Россия, Беларусь и Китай, которые рассматриваются как наиболее выгодные и подходящие для студентов из Шри-Ланки. Дело не только в размере стоимости обучения, но и в более низких сопутствующих расходах при сопоставимых стандартах жизни.

Посольство России в Шри-Ланке, Российский центр науки и культуры и наиболее профессиональные консультанты проводят эффективную работу для продвижения российского образования. Также хочется отметить и вклад в эту работу Центра экспорта образования. Мы бы хотели, чтобы все больше абитуриентов из Шри-Ланки успешно получали российское образование, обучаясь по столь же высоким стандартам, что и в странах Запада, но при гораздо меньших затратах.



RUSSIA AS AN EDUCATION HUB

РОССИЯ КАК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ХАБ



Ana Shrestha

CEO/Founder, chairwoman

De Maker (Nepal)

Venus Business Group Pvt. Ltd.
(Nepal)

Russia is a highly educated country with over half of its residents holding a university degree. Russians have rich, centuries-old educational traditions. Russian universities provide their students with comfortable studying and living conditions and help them adapt to the country. Russian universities train a wide variety of specialists, both in engineering and the humanities, and regularly place at the top of international rankings. Education in Russia is much more affordable than in the USA or UK. Moreover, international students have the opportunity to study for free at the expense of the Government budget. Each year Russia accepts students from all over the world, from nearly 170 countries, and you can join them.





NAME

Ana Shrestha

TITLE

CEO/Founder of De Maker, chairwoman in Venus Business Group Pvt. Ltd.

BIO

Ana completed both bachelor and MBA degrees from Holmes Institute (Sydney, Australia). She is a CEO/ Founder of De Maker and a chairwoman of Venus Business Group Pvt Ltd. Also she is a Board Member of RSTCA Foundation and RSTCA-Education.

Ана Шреста, основатель Venus Business Group Pvt. Ptd.

Ана получила степени бакалавра и MBA в Holmes Institute (г. Сидней, Австралия). Она является основателем и директором компании De Maker и председателем компании Venus Business Group Pvt Ltd. Также она является членом я совета директоров фонда RSTCA и RSTCA-Education.

Russia not only offers guaranteed high-quality education but also a centuries-old history intertwined with a rich culture. Therefore, studying in Russia offers a fantastic opportunity to study your desired programs while also being introduced to Russia's cultural heritage, which has given the world many famous artists, sculptors, writers, and actors, not to mention outstanding Russian athletes that perform successfully at competitions around the world. In addition, Russia has over 1,000 cities, including 15 with populations over 1 million. Each city has its own specifics and attractions, traditions, and sights — unusual architecture, historical and cultural monuments, unique nature preserves.

Studying in Russia is both prestigious and advantageous. You can be sure that you will acquire all the knowledge you need in your chosen subject. Russia has a lot of universities, so you have a wide choice. All you need do is to choose a program you like, prepare the documents required, come to Russia, and start studying. You can either study abroad on a commercial basis or for free with the support of the Russian Government, which allocates a certain number of state-funded places for international students at universities every year. Don't feel bad if you have failed to qualify for a scholarship; tuition fees at Russian universities are much lower than in other countries.

Deciding on your study abroad destination is quite a serious step. You have to connect with another culture, adapt to new conditions and climate, start learning Russian, and get to know local residents' character traits. Though Russians sometimes might seem gloomy and chilly, a majority are quite responsive and affable; they like to socialize and have visitors and are ready to give a helping hand. So, do not shrink from difficulties! Prepare all documents required for entry into Russia and your legal stay and training there.

Nepal-Russia Friendship Association was established in July 1956. In 1958, late King Mahendra paid a state visit to the Soviet Union, which helped solidify the two countries' diplomatic relations. Soon in 1959, Economic and Technical Co-operation was signed between the two countries. Similarly, from the Soviet Union, President Marshal Voroshilov paid a state visit to Nepal in 1960. These efforts forged an era of profound scientific, technological, and industrial collaboration between the Soviet Union and Nepal.

Suppose languages aren't your forte, and you'd prefer to study in Russia in English. In that case, the good news is there are plenty of universities now offering English-taught courses, which are mainly found at the postgraduate level. But if you do study in English, how easy is it to get by in Russia with little to no knowledge of Russian? Nawar, an international student told us: "When I came here I couldn't speak Russian, and I didn't meet many people who spoke English, but people were very helpful, they tried to help me in every step in my first days, they are generous and very helpful," and Himanshu, from India, told us "After six months I knew the basics to communicate with people, like how to ask for directions, so for everyday life that's sufficient and many people do understand English now.

RU

Россия является страной с высоким уровнем образованности населения — более половины граждан России имеют высшее образование. В России богатые вековые академические традиции. Российские университеты предоставляют студентам возможность комфортного обучения и проживания, помогают им лучше адаптироваться к новой стране, не говоря уже о том, что в России готовят профессионалов по самому широкому спектру технических и гуманитарных направлений, а сами вузы регулярно фигурируют на лидирующих позициях международных рейтингов. Образование в России намного доступнее, чем в США или Великобритании, а, кроме того, иностранные студенты имеют возможность обучаться бесплатно за счет бюджета Российской Федерации. Каждый год в Россию приезжают студенты из более чем 170 стран мира.

В России иностранные студенты могут не только получить образование гарантировано высокого качества, но и приобщиться к ее истории, тесно переплетенной с богатой культурой. Обучаясь в России, студенты получают уникальную возможность прикоснуться к культурному наследию России — страны, которая подарила миру много знаменитых художников, скульпторов, писателей, артистов, выдающихся спортсменов, которые успешно выступали на соревнованиях по всему миру. В России более 1000 городов, включая 15 городов-миллионников. У каждого из них есть свои особенности и достопримечательности — необычная архитектура, история, памятники культуры, природные заповедники.

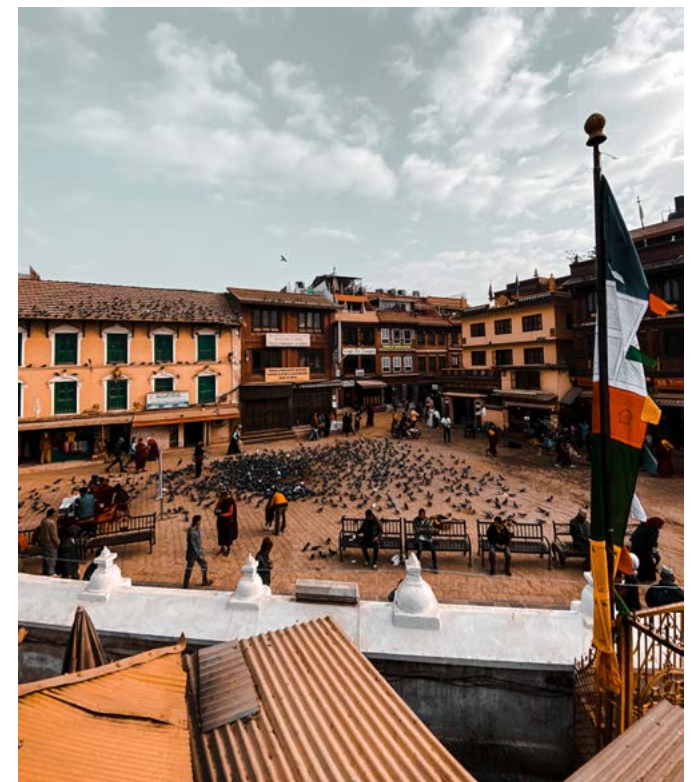
Учиться в России одновременно престижно и выгодно. Студенты могут быть уверены, что они получат все необходимые знания по выбранному направлению подготовки. В России очень много университетов, поэтому каждый имеет возможность выбрать подходящий для себя вуз. Поэтому все, что нужно сделать — это выбрать программу обучения, подготовить необходимые документы, приехать в Россию и начать обучение. Иностранные студенты могут обучаться как на контрактной основе, так и бесплатно, используя поддержку Правительства Российской Федерации, которое ежегодно выделяет определенное количество бесплатных мест для иностранных граждан. Студентам не стоит огорчаться, если не удастся получить грант на обучение — ведь стоимость обучения в российских вузах в любом случае намного ниже, чем в других странах.

Принятие решения об обучении за границей является очень серьезным шагом. Студенту придется адаптироваться к другой культуре, привыкать к новым условиям проживания и климату, начать изучать русский язык и изучать характерные особенности местных жителей. Россияне иногда могут казаться мрачными и холодными, но большинство из них люди вежливые и коммуникабельные: им нравится общаться и принимать гостей, они всегда готовы протянуть руку помощи. Поэтому мы советуем иностранным студентам: не стоит убегать

от сложностей! Готовьте необходимые документы и приезжайте на учебу в Россию!

Российско-непальская ассоциация дружбы была основана в июле 1956 года. В 1958 года король Махендра совершил визит в Советский Союз, который помог упрочить дипломатические отношения между двумя странами, а в 1959 году был подписан договор об экономическом и техническом сотрудничестве. В ответ один из лидеров СССР — маршал К. Е. Ворошилов — нанес государственный визит в Непал в 1960 году. Все эти усилия позволили сформировать фундамент научного, технологического и промышленного сотрудничества между СССР и Непалом.

Если студенту не очень даются языки, то сегодня во многих российских есть возможность обучаться на английском языке — чаще всего на уровне магистратуры. Но насколько просто находится в России, обучаясь на английском языке? Один из наших студентов — Навар — рассказал нам: «Когда я приехал сюда, то не мог говорить на русском языке. И я не встречал большого количества людей, которые могли бы говорить по-английски. Но, тем не менее, люди были очень доброжелательны, они пытались помочь всякий раз, когда мне была нужна помощь, особенно в первые дни. Россияне очень щедрые и любезные». Другой студент — Химаншу из Индии — говорит: «После шести месяцев проживания в России я овладел базовым уровнем общения на русском языке, мог спросить у прохожего о том, как пройти к тому или иному объекту. Для нормальной жизни этого достаточно. К тому же много людей в России уже начали понимать английский язык».





GLOBAL RANKING OF EFFECTIVE DOMINATION

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ
ЭФФЕКТИВНОГО
ДОМИНИРОВАНИЯ



GLOBAL RANKING OF EFFECTIVE DOMINATION

The Education Export Center is happy to present its new analytical report called *Global Ranking of Effective Domination*. We think that it comprehensively reflects current trends of how countries achieve the potential of their *soft power*.

Overview

We are sure that studying abroad is the highest form of embodiment of soft power success because it is an individual's conscious choice resulting from the successful functioning of other elements of influence — culture, sports, information policy, diplomacy, etc. International student recruitment was considered by leading powers as one of the main expansion tools after WWII. It all started with the recruitment of the most talented kids and children of the leaders of friendly countries to study abroad. The Soviet Union and the United States set the tone in this competition.

However, along with the global economy and, as a result, human wellbeing growth strong trend of studying abroad at student's (or parent's) own cost emerged. New centers of academic attraction started springing across the global education market. The countries like Spain and France actively used their cultural influence on their former overseas territories; China launched unique scholarship programs; Canada and Australia created their unique national images that attract a large audience of international students. Today international students are considered not only as a soft power instrument related to sweet memories about their student lives but also as a means of bringing international investments into the local economy and setting up new jobs.

When prospective students consider studying abroad, they choose a study destination. Based on some personal reasons they nurture specific preferences. Choice of study destination is mainly based on the following criteria:

- [Cultural and/or language proximity](#);
- [Emotional attractiveness \(independently from the reasons\)](#);
- [Recommendation by a reference person](#);
- [Consultations at local cultural center](#);
- [Consultations by representatives of student recruitment companies](#).

When the study destination is selected, potential students proceed to other criteria like specific university and field of study, tuition fees, accommodation options, career perspectives, etc.

Methodology

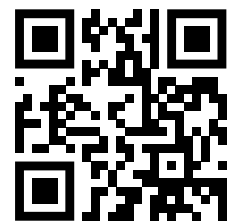
Our research was based on studying data about numbers of each country's citizens who go to study abroad broken down by study destinations. We assigned points to influencing countries listed in the Top-5 of a country's study destinations: 5 points for the first place, 4 points for the second place, and so on. The total amount of points reflects the value of soft power.

Also, we indicate the number of countries in which study destinations are listed in the Top-5. Finally, we arrive at a soft power efficiency indicator that we get by dividing the value of soft power by the number of countries.

Important Notes

1) Our research was based on the most actual data from the following sources:

a. UNESCO Institute of Statistics (uis.unesco.org)



b. Education of-Foreign Citizens in the Educational Organizations of the Higher Education of the Russian Federation: Statistical Collection. Issue 16/Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation. — M.: Center for Sociological Research, 2019–208 p.

2) The research involved 66 countries of Asia, Africa, Latin America, and CIS that are presented by UNESCO Institute of Statistics;

3) The People's Republic of China was left out of our research as we could not get verified data at this point of time.

Global Ranking of Effective Domination

Nº	Country — Influencer (Study Destination)		Top-5 Appearances	Value of Soft Power	Effectiveness of Soft Power
1	United States		42	151	3,595
2	Russia		30	93	3,100
3	France		22	78	3,545
4	Germany		25	62	2,480
5	United Kingdom		20	61	3,050
6	Australia		18	53	2,944
7	Spain		12	48	4,000
8	Argentina		10	35	3,500
9	Morocco		7	29	4,143
10	Turkey		9	27	3,000
11	Japan		9	25	2,778
12	Italy		14	22	1,571
13	South Africa		5	20	4,000
14	Ukraine		9	18	2,000
15	Canada		14	16	1,143
16	Senegal		7	16	2,286
17	UAE		3	15	5,000
18	Saudi Arabia		5	13	2,600
19	Malaysia		6	10	1,667
20	South Korea		3	10	3,333

We invite all stakeholders to participate in our next meeting of the Education Export Club and discuss projects and initiatives of the Education Export Center.

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ ЭФФЕКТИВНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ

Центр экспорта образования рад представить вниманию читателей журнала Education Export Magazine новую аналитическую разработку – Глобальный рейтинг эффективного доминирования, который, на наш взгляд, объективно отражает тенденции того, насколько различные страны мира полноценно реализуют потенциал своей «мягкой силы».

Общие сведения

По нашему убеждению, получение образования за рубежом является высшей формой проявления успеха «мягкой силы», поскольку является результатом осознанной необходимости индивида и плодом успешной работы других элементов влияния – культуры, спорта, информационнои политики, дипломатии и т.д. Именно привлечение иностранных студентов рассматривалось ведущими державами в период после Второй Мировой войны как один из основных элементов экспансии. Все начиналось с отбора наиболее талантливых школьников и отпрысков представителей дружественных элит иностранных государств для обучения их в своих вузах. Тон в этом соревновании задавали СССР и США.

Однако по мере роста глобальной экономики и, соответственно, благосостояния населения Земли стало развиваться и обучение за рубежом за счет собственных средств студентов. На глобальном рынке образования стали возникать все новые центры академического притяжения. Такие страны, как Испания и Франция активно пользовались своим культурным влиянием на бывшие колонии, Китай начал предлагать уникальные стипендиальные программы, Канада и Австралия создают свои неповторимые национальные образы, привлекательные для широких масс иностранных абитуриентов. На сегодняшний день иностранные студенты рассматриваются и как инструмент мягкой силы, увозя домой приятные воспоминания о студенческих годах, и как средство привлечения иностранных инвестиций, создавая в стране получения образования новые рабочие места.

Рассматривая возможности обучения за рубежом, абитуриенты, в первую очередь, выбирают страну, в которой хотели бы получить образование. По каким-то субъективным причинам у потенциальных студентов складываются те или иные предпочтения. Выбор страны обучения происходит, в основном, по следующим критериям:

- [Культурная и/или языковая близость](#)
- [Эмоциональная привлекательность \(независимо от причины\)](#)

- [Рекомендации референтных лиц](#)
- [Консультации культурных центров стран](#)
- [Консультации представителей рекрутинговых агентств.](#)

Когда сделан выбор страны, происходит выбор учебного заведения по таким критериям, как направление подготовки, стоимость обучения, варианты проживания, возможности развития карьеры и так далее.

Методика

Наше исследование было построено на изучении данных о количестве граждан каждой страны мира, которые уезжают на обучение за границу в разрезе стран поездки. По каждой стране происхождения студентов мы присваивали зачетные баллы странам, в которые уезжают больше всего студентов за места с первого по пятое: за 1 место — 5 баллов, за 2 место — 4 балла и т. д. По сумме баллов составлялся рейтинг мягкой силы.

Дополнительно опубликовано количество стран, в которых то или иное государство фигурировало в ведущей пятерке. На основании деления суммы баллов мягкой силы на количество стран формировались показатели эффективности мягкой силы.

Важные замечания

- 1) В использовании использовались актуальные данные Института статистики ЮНЕСКО и сборника А.Л. Арефьева «Обучение иностранных граждан в образовательных организациях высшего образования. Выпуск 16». Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. М., 2019. — 208 с.
- 2) Исследование было проведено по 66 странам Азии, Африки, Латинской Америки, а также СНГ, данные по которым предоставлены Институтом статистики ЮНЕСКО.
- 3) За пределами исследования оказалась Китайская Народная Республика в связи с невозможностью на данном этапе получить верифицированные данные.

Глобальный рейтинг эффективного доминирования

№	Страна – источник влияния		Количество попаданий в Топ-5	Величина «мягкой силы»	Эффективность «мягкой силы»
1	США		42	151	3,595
2	Россия		30	93	3,100
3	Франция		22	78	3,545
4	Германия		25	62	2,480
5	Великобритания		20	61	3,050
6	Австралия		18	53	2,944
7	Испания		12	48	4,000
8	Аргентина		10	35	3,500
9	Марокко		7	29	4,143
10	Турция		9	27	3,000
11	Япония		9	25	2,778
12	Италия		14	22	1,571
13	ЮАР		5	20	4,000
14	Украина		9	18	2,000
15	Канада		14	16	1,143
16	Сенегал		7	16	2,286
17	ОАЭ		3	15	5,000
18	Саудовская Аравия		5	13	2,600
19	Малайзия		6	10	1,667
20	Южная Корея		3	10	3,333

Мы приглашаем все заинтересованные стороны принять участие обсудить этот и другие проекты Центра экспорта образования.

INTERNATIONAL EDUCATION IN RUSSIA: FACTS & FIGURES

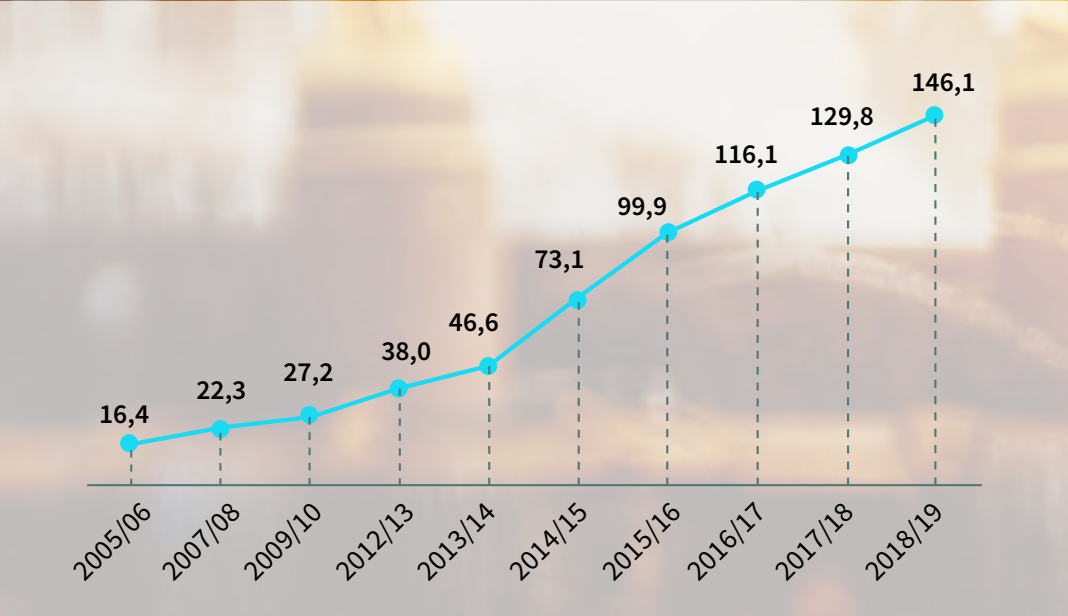
Education Export Center invites you to explore some infographical materials on the Russian education export. The data has been compiled by Alexander Arefiev, Russian famous researcher of international education. Today we present data on the economical impact of international students towards Russian economy.

Центр экспорта образования приглашает вас изучить некоторые материалы по экспорту российского образования, представленные в виде инфографики. Данные подготовлены А. Л. Арефьевым, знаменитым российским исследователем международного образования. Сегодня мы представляем данные об экономическом эффекте, которые приносят российской экономике иностранные студенты.

Structure of income from export of higher education in 2018/2019, million rubles

Forms of study	Structure of income from export of higher education		
	Tuition fees	Living expenses during study in Russia	Total
Full-time study in Russian universities	31 344,2	81 628,0	112 972,2
Part-time study in Russian universities	5 049,3	2 083,8	7 133,1
Study in foreign branches of Russian universities	1 992,1	0,0	1 992,1
Total	38 385,6	83 711,8	122 097,4

Income of export of education of all types of Russian educational institutions (including secondary vocational education and other training programs) in 2003/2004–2018/2019, billion rubles



EEC CERTIFIED AGENT REGISTER

Education Export Center presents the September edition of its EEC-certified Agents Register. It contains information about agents (student recruitment companies and education consultants) whose official representatives have undergone training dedicated to specific issues of working in Russia and successfully passed tests. The topics include:

- [Recognition of International Qualifications in Russia](#)
- [Admission Procedures of Russian Universities](#)
- [Living and Studying in Russia](#)
- [Building Career in Russia](#)

The main goal of the EEC Certification project is to engage as many international agencies as possible into working with Russian universities, which requires them to be adequately trained and certified in order for them to be able to provide proper advice and consultation to prospective students on studying in Russia.

РЕЕСТР СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ АГЕНТОВ

Центр экспорта образования представляет сентябрьское издание Реестра сертифицированных агентов. Он содержит информацию об агентах (также известных как компании по набору студентов и консультанты по образованию), чьи официальные представители прошли специализированный тренинг по работе с российскими вузами и успешно прошли тесты. Они изучили следующие темы:

- [Признание иностранных квалификации в России](#)
- [Процедуры, связанные с поступлением в российские вузы](#)
- [Жизнь и учёба в России](#)
- [Построение карьеры в России](#)

Основной целью проекта сертификации ЦЭО является привлечение максимального количества иностранных рекрутинговых компаний к работе с российскими вузами. Эта работа требует специальной подготовки и сертификации, поскольку только таким образом можно обеспечить, что агенты доносят до потенциальных студентов правильную и корректную информацию о возможностях обучения в России.

NATIONAL PARTNERS

- 1

Egypt
Alphatech Egypt
Osama Ahmed Mohamed
+79778920083
info@alphatecheg.com
- 2

India
Foundation of International Education Services
Swanand Joshi
+919029452439
apply.eduabroad@gmail.com
- 3

Mexico
Inspire Now
Laura Aguirre
+5215548116860
l.aguirre@inspirenow.com.mx
- 4

Morocco
Flexy Class
Abdellatif Mazouz
+212600608602
abdellatif@flexyclass.com
- 5

Sri Lanka
MAS (Pvt) Ltd.
E. V. S. Wimashan Wimalagunasekara
+94703359301
shan@masintedu.com
- 6

Canada
7 Seas
Salma Azhar
+1 (647) 403-40-65
Azharsalma01@gmail.com
- 7

Ghana
Express Consult International Limited
Boateng Charles Oppong
+233249000448
consultcharlesb@gmail.com
- 8

Ghana
Osalink Consult
Osei Agyei Stephen
+233268153990
stephencool85@gmail.com
- 9

Ghana
Kesmon Travel and Study
Kenneth Kudu
+447440454159
info@kesmonstudy.com
- 10

Nepal
WRI Education Consultancy
Bikalp Raj Pokhrel
+9779841338194
bikalp@gmail.com
- 11

Nepal
Once Education Consultancy
Aryan Uprety
+9779851205080
aryan@oncededu.com

- 12

Nigeria
LTB Consult Ltd
Olowolagba Abiola Maarufat
+2349057190841
ltbconsults@gmail.com
- 13

Nigeria
Lekkside Education Fair
Ifekoya Adeleke Amson
+2348100413344
info@lekksideconsult.com
- 14

Nigeria
Keystone Consult Limited
Kehinde Olufemi Akande
+2348023816381
akandefemi@yahoo.co.uk
- 15

Rwanda
Center of Education Network
Claude Gakwandi
+250788520269
cenrwanda@gmail.com
- 16

Senegal
RGI Services
Liadi Adekunle Warisi
+221778107828
directeur@rgiservices.info
- 17

Uganda
Student Liaison Group
Angel Kirungi
+256756305076
malaika@slgafrica.com

GENERAL PARTNERS

PARTNERS

- 18

Bangladesh
Sure Success Education Consultancy
Md Saiful Islam
+8801684981818
sseducationcon@gmail.com
- 19

Bangladesh
Bestway Education
Md. Kamal Hossen
+8801675-405363
kamal.bestway@gmail.com
- 20

Bangladesh
Campus Time
Md Shahnawaz Ali
+8801552-285725
campustimemail@gmail.com
- 21

Ghana
Achilinks Travel Consultancy Limited
Felix Agyabeng
+233248315956
office@achilinks.com
- 22

Ghana
Focus Study Abroad
Isaac Afram Nkansah
+233246069547
focusstudyabroad@yahoo.com
- 23

India
UIEC
Vivek Kumar Singh
+918528496983
uiec.admissions@gmail.com
- 24

India
Apex Consultants
Tejas Kishore Thakkar
+919821213536
tejash@apexstudent.com
- 25

India
Frontier Education
Saurav Bothra Jain
+919508812212
prabo.mail@gmail.com
- 26

India
Foreign Education Club
Varun Sharma
+919898114237
contact@foreigneducationclub.com
- 27

India
Dream MBBS
Falguni Mukherjee
+918697120400
dream.mbbsdoctor@gmail.com
- 28

India
MovesEdu Immigration Pvt Ltd
Sunil Kumar
+919988849568
sunil@movesco.in
- 29

India
Federal Global Services
Kusheshwar Bhagat
+919999000637
kbhagatin@gmail.com
- 30

India
S Work Technologies
Tithi Makar
+919832971289
industrial_coordinator@sworktechnologies.co.in
- 31

India
Renovize Consultants
Raju Racha
+917093694545
info@renovize.in
renovizeconsultants@gmail.com
- 32

Oxford
Nepal Academia Chitwan
Shishir Regmi
+9779814250152
shishir49@hotmail.com
- 33

Nepal
RSTCA — Venus Education
Ana Shrestha
+61410365454
edu@rstca.com.np
Vnsgrp@gmail.com
- 34

Nepal
SD Miracle Educational Consultancy Pvt. Ltd.
Ganesh Sharma
+9779851168627
sdmiracleconsultancy@gmail.com
- 35

Nepal
Education Park Pvt Ltd.
Bhojraj Pandey
+9779851033552
braj@educationpark.net

- 36

Nepal
Oxbridge International Information Center
Ajaya Pandeya
+977984-1427634
oxbridgeintl@gmail.com
- 37

Nepal
Rational Education Consultancy Pvt. Ltd.
Shailesh Kumar Jha
+977980-3228034
ssknepal@gmail.com
- 38

Nigeria
Renaissance Educational Consultant
Rahman Babatunde S.
+2348023234565
info@recng.com
- 39

Nigeria
Fanzine Educational Consultant
Shitta Waliu Aderibigbe
+2348026135313
- 40

Pakistan
Nexus Consultants
Waheed Jadoon
+923219801653
nexusmarketingpk@gmail.com
- 41

Pakistan
Expert Overseas Education Consultants
Fazal Ali
+92-300-5219769
q_i_rwp@yahoo.com
- 42

Pakistan
Study Solution Consultants
Jawad Naseer
+92-321-6301930
+92-61-6771432
jawad@sscmux.com
- 43

Pakistan
Holborn Consultants
Arslan Javaid
+923347776681
holbornconsultants@gmail.com
- 44

Pakistan
Beacon Hill Public School
Rana Farzam Tehami Khan
+923336761123
ranafarzamejaz@gmail.com

- 45

Pakistan
Harmain Education Network
Muhammed Ashraf Advocate
+923008277709
info@harmain.org
- 46

Pakistan
Celtic Consultants
Farhan Ali Syed
+923008287679
farhanali.syed@celticonsultants.com
- 47

Pakistan
Royal International Education Consultants
Mohammad Sohail Anjum
+923009604627
info@rigroup.com
- 48

Pakistan
Invoa consultancy
Hassan Ahmed
+923440620741
chhassanahmed001@gmail.com
- 49

United Arab Emirates
Global Education Center
Sufyan Sarwar
+971588795096
docsgec@gmail.com
- 50

Russia
Simatex United Ltd.
Hannah Halim Abdullah
+74991306865
simatex.united@gmail.com
- 51

South Sudan
Gaani Study Abroad
Arama David Gaaniko Daniel
+211916703932
gaanikodavid88@gmail.com
- 52

Vietnam
ADC International Co., Ltd.
Pham Anh Tuan
+84983478519
adc.education368@gmail.com

- 53

Vietnam
Tinphu International PTY
Bui Duc Tuyen
+84909911098
director@tinphu.edu.vn

EEC Certified agents are divided into 3 categories:

National Partners

— organizations that serves as a center of expertise on Russian education in their respective markets and invest resources in promotion Russia as a top-priority study destination;

General Partners

— organizations that support different initiatives of EEC, e.g. Global Russian Education Day, Education Export Magazine, etc.;

Partners

— organizations that have completed the EEC training and certification program and are ready to cooperate with Russian universities.

Сертифицированные агенты ЦЭО делятся на 3 категории:

Национальные партнеры — организации, которые служат центрами знаний об образовании в России в своих страна и вкладывают ресурсы в продвижение России как приоритетной страны обучения иностранных студентов;

Генеральные партнеры — организации, которые поддерживают различные инициативы ЦЭО, например, Global Russian Education Day, Education Export Magazine и др.;

Партнеры — организации, которые завершили учебную и сертификационную программу ЦЭО и готовы сотрудничать с вузами России.

EEC CERTIFIED HOSTEL REGISTER

The dormitory is a place where students spend much time and it is always a great deal to find a suitable accommodation option. Education Export Center constantly accumulates information on student accommodation facilities. We are looking into specific details that make a hostel to be considered suitable for students. i.e. WiFi-connection, security measures, areas for leisure and studies, etc.

As we have collected data on a certain amount of student hostels operating in a format of purpose-built student accommodation we present the first chart dedicated to hostels located in Moscow.

Hostel Name	Website	Security	Meals
Formula Za Rulem	www.formulazarulem.ru	CCTV, Electronic pass	Ordering meals at extra fee
NETIZEN Moscow Rimskaya	www.moscow.netizenhostels.com	CCTV, Electronic pass	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.), Dining area, Snack bar, Vending machine, Ordering meals at extra fee
MosOtel	www.moshotel.msk.ru	CCTV, Dormitory supervisor, Electronic pass, Night-time curfew	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.), Vending machine, Cofee machine
Lenin Hostel	www.leninhostelrus.ru	CCTV, Visiting regime, Night-time curfew	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.)
Kino	www.hostelkino.ru	CCTV, Visiting regime, Night-time curfew, Dormitory supervisor, Electronic pass	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.), Dining area, Ordering meals at extra fee
Yum Yum	www.yumyumhostel.com	CCTV, Dormitory supervisor	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.)
Ostankino	www.ostankino-hotel.ru	CCTV, Visiting regime, Night-time curfew, Dormitory supervisor, Electronic pass	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.), Dining area, Snack bar, Vending machine, Ordering meals at extra fee, Coffee machine
Kazansky	www.hrkazanskiy.ru	CCTV	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.)
Top Campus	www.topcampus.ru	CCTV, Visiting regime, Night-time curfew, Dormitory supervisor, Electronic pass	Shared kitchen (oven, microwave, fridge, etc.), Dining area



Connections	Leisure	Additional Options	Accomodation Options
Wi-Fi	Leisure area	Laundry Room, Reception with administrator	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons
Wi-Fi, Landline phone, IP-phone	Events (movie nights, talking club, etc.), Fitness area with sports equipment, Leisure area, Others	Access to computer (printer, scanner, public computer, etc.), Laundry, Reception with administrator, Others	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons, for 6 persons. Rooms with toilet rooms are available
Wi-Fi	Others	Access to computer (printer, scanner, public computer, etc.), Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available for 6-10 persons
Wi-Fi	Others	Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available: for 2 persons, for 4 persons, for 6-10 persons
Wi-Fi	Leisure area	Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available: for 4 persons, for 6-10 persons
Wi-Fi, Landline phone	Leisure area	Access to computer (printer, scanner, public computer, etc.), Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons, for 6-10 persons
Wi-Fi	Leisure area	Reception with administrator	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons
Wi-Fi	Others	Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons, for 5 persons, for 6-10 persons
Wi-Fi	Leisure area	Laundry, Reception with administrator	Shared rooms available: for 1 person, for 2 persons, for 3 persons, for 4 persons, for 6 persons

РЕЕСТР СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ СТУДЕНЧЕСКИХ ХОСТЕЛОВ

Общежитие — это место, в котором студенты проводят значительную часть времени. Подобрать подходящий вариант для проживания всегда непросто. Это особенно важно для иностранных студентов. Центр экспорта образования постоянно собирает информацию о хостелах и общежитиях, ориентированных на студентов. Мы уделяем особое внимание аспектам, которые важны для студентов, например, WiFi-соединение, меры безопасности, места для занятий и проведения досуга и так далее.

Мы представляем первый реестр хостелов Москвы, которые предоставили соответствующую информацию об имеющихся у них возможностях для размещения студентов.

Наименование хостела	Сайт	Безопасность	Питание
Формула За рулём	www.formulazarulem.ru	Видеонаблюдение, Электронные пропуска	Организация питания за дополнительную плату
NETIZEN Moscow Rimskaya	www.moscow.netizenhostels.com	Видеонаблюдение, Пропускная система, Электронные пропуска	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.), Столовая для приема пищи, Буфет, Вендинговый аппарат, кофемашина, Организация питания за дополнительную плату
МосОТЕЛЬ	www.moshotel.msk.ru	Видеонаблюдение, Комендант, Электронные пропуска, Режим посещения, комендантский час	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.), Вендинговый аппарат, кофемашина
Ленин хостел (Lenin hostel)	www.leninhostelrus.ru	Видеонаблюдение, Режим посещения, комендантский час	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.)
Кино	www.hostelkino.ru	Видеонаблюдение, Комендант, Пропускная система, Электронные пропуска, Режим посещения, комендантский час	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.), Столовая для приема пищи, Организация питания за дополнительную плату
Yum Yum	www.yumyumhostel.com	Видеонаблюдение, Комендант	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.)
Останкино	www.ostankino-hotel.ru	Видеонаблюдение, Комендант, Пропускная система, Электронные пропуска, Режим посещения, комендантский час	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.), Столовая для приема пищи, Буфет, Вендинговый аппарат, кофемашина, Организация питания за дополнительную плату
Казанский	www.hrkazanskiy.ru/	Видеонаблюдение	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.)
Top Campus	www.topcampus.ru	Видеонаблюдение, Комендант, Пропускная система, Электронные пропуска, Режим посещения, комендантский час	Кухня на этаже (плита, микроволновая печь, холодильник и т.п.)



Связь	Досуг	Дополнительные возможности	Наличие вариантов для размещения иностранных студентов
Wi-Fi	Зона отдыха	Прачечная, Ресепшен с администратором	1-местное размещение, 2-местное размещение, 3-местное размещение, 4-местное размещение
Wi-Fi, Стационарный телефон, IP-телефон	Мероприятия (вечер кино, разговорный клуб и т.п.), Тренажерный зал (спортивный инвентарь), Зона отдыха, Другое	Доступ к компьютерной технике (принтер, сканер, общий компьютер и пр.), Прачечная, Ресепшен с администратором, Другое	1-местное размещение, 2-местное размещение, 3-местное размещение, 4-местное размещение, 6-местное размещение, 6-10, Option 8, максимум 14 мест в дорме. Есть дормы с санузлом в номере
Wi-Fi	Другое	Доступ к компьютерной технике (принтер, сканер, общий компьютер и пр.), Прачечная, Ресепшен с администратором	6-10
Wi-Fi	Другое	Прачечная, Ресепшен с администратором	2-местное размещение, 4-местное размещение, 6-местное размещение, 6-10
Wi-Fi	Зона отдыха	Прачечная, Ресепшен с администратором	4-местное размещение, 6-местное размещение, 6-10
Wi-Fi, Стационарный телефон	Зона отдыха	Доступ к компьютерной технике (принтер, сканер, общий компьютер и пр.), Прачечная, Ресепшен с администратором	1-местное размещение, 2-местное размещение, 4-местное размещение, 6-местное размещение, 6-10
Wi-Fi	Зона отдыха	Ресепшен с администратором	1-местное размещение, 2-местное размещение, 3-местное размещение, 4-местное размещение
Wi-Fi	Другое	Прачечная, Ресепшен с администратором	1-местное размещение, 2-местное размещение, 3-местное размещение, 4-местное размещение, 5-местное размещение, 6-местное размещение, 6-10, Option 8
Wi-Fi	Зона отдыха	Прачечная, Ресепшен с администратором	1-местное размещение, 2-местное размещение, 3-местное размещение, 4-местное размещение, 6-местное размещение

NEWS AND EVENTS

Education Export Center is continuously working on Russian education export development, expanding the international agents community and engaging new higher educational institutions to cooperation. Below is information about the most interesting events for the past six months.

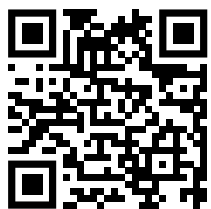
The Education Export Club has conducted online meetings #8 and #9

Establishing of expert community consisting of international education professionals of Russian universities is one of the EEC initiatives.

On September, 17, 2020 we held Meeting #8 and discussed Russian regional educational projects (clusters) using the example of the Study Volga project. Irina Tsareva, head of the Study Volga project, was the keynote speaker of the meeting.

On October, 14, 2020 the online-meeting on tools allowing to record and analyze efficiency of international student recruitment was held. Main speakers were Andrey Prokhorov, Director of Education Services Marketing Department of Tambov Derzhavin State University, and Nikita Strelchuk, Director for Academic Services of the Education Export Center.

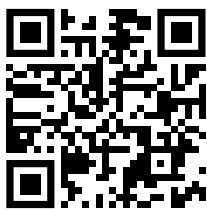
Recordings of webinars are available on the EEC YouTube-channel at



<https://youtu.be/PIfRaDQflo>

The events brought together international cooperation specialists, vice-rectors on international relations, international guests, and representatives of public agencies.

Presentation and video materials area available at the Education Export Center Telegram-channel @eduexport



<https://t.me/eduexportcenter>, as well as we encourage you to send your inquiries directly to us.

The next meeting of Education Export Club will be held in mid-November.

Session #3 of the Global RED international online-presentations of Russian universities took place in October

On October, 21, 2020 the Education Export Center with strategic support from the Eurasian People's Assembly organized the 3rd Global Russian Education Day (Global RED).

President of Education Consultants Association of Nepal Mr. Prakash Pandey was invited as a key note speaker of the session. Nepal is one of the key source countries on the global education market due to high overall level of prospective students. In his welcoming speech Mr. Pandey told about a longstanding history of relations between Russia and Nepal that can serve as a foundation for increasing the number of Nepalese students studying in Russian universities.

Ten Russian universities from eight Russian cities – Moscow, Nizhny Novgorod, Pskov, Sevastopol, Tomsk, Tyumen, Ufa, and Yakutsk – made their presentations during the event.

According to objective data, 904 unique visitors including international education consultants and prospective students took part in the live session.

EEC and ECAN agreed to develop cooperation in order to bring the best Nepalese school leavers to study in Russia

This cooperation will be implemented through regular presentation of Russian universities for ECAN (Education Consultants Association of Nepal) agency members, building their capacity through the EEC program, and delivering traditional student fairs and exhibitions for Nepalese students when the sanitary conditions improve.

On October, 21, 2020 during the Global RED session ECAN President Prakash Pandey in his welcoming speech addressed Nepalese education consultants and students as well as Russian universities and expressed his hope for fruitful cooperation in education between our countries.

The welcoming speech is available at



<https://youtu.be/S1DcMrRYo8>

Lecture Hall of Youth Eurasian Youth Assembly welcomed Education Export Center

On October, 15, 2020 the Eurasian Youth Assembly (EYA) organized an online-meeting with education experts and Eurasian students. Guests of the EYA Lecture Hall talked about international education programs and opportunities for young specialists.

Dmitri Nersesyan, Deputy Head of International Education and Partnership Committee of the Eurasian People's Assembly and Director of Education Export Center, told about actual trends and best practices in education. According to Nersesyan, regional ties start dominating as glocalization replaces globalization while Eurasia is a home for many educational projects.

"I recommend the youth to follow their dreams. Education is a tool of your self-fulfillment. It is important to highlight significance of both academic and professional education that should be an integrated part of your life-long circles. In this sense, Eurasian People's Assembly is a community of coaches and mentors for recent graduates. We work to share our experience and you can always approach us for advice and help", the expert said.

Answering live questions, Dmitri Nersesyan told that the biggest numbers of international students are coming to Russian universities from China and the CIS countries. Also the growing interest towards Russian education is observed in Pakistan, Nepal, and Iran. The most popular fields of study are medicine, mechanical engineering, and engineering. However, it is worth mentioning that Russian educational institutions specializing in arts are very popular globally.

Eurasian Peoples' Assembly and the Centre for Business Development and Cooperation with Russia (Benin) signed an Agreement

Secretary General of the Eurasian Peoples' Assembly Andrey Belyaninov and President of the Foundation "Centre for Business Development and Cooperation with Russia" Serge Phocas (West Africa, Benin) signed an agreement at the Assembly's headquarters in Moscow.

The purpose of the agreement is to expand and strengthen international cooperation, as well as to exchange accumulated experience and information in the following areas: cultural exchange, educational programs, development of youth projects, creation of mechanisms to support multilateral interaction of public organizations, measures to stimulate multilateral socio-cultural communications.

В онлайн-режиме прошли восьмое и девятое заседания Клуба экспортеров образования

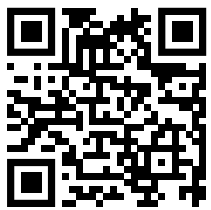
Одна из инициатив Центра экспорта образования — создание экспертного сообщества сотрудников международных отделов российских вузов.

Темой заседания от 17 сентября 2020 года стала «Региональные образовательные проекты (кластеры)» на примере "Study Volga". Специальный спикер — Царева И. С., руководитель проекта "Study Volga", член РПО стратегической инициативы АСИ «Кадры будущего для регионов», куратор стратегической инициативы «Кадры будущего для регионов — Нижегородская область».

Темой онлайн-вебинара от 14 октября 2020 года стала «Инструменты учета и анализа эффективности работы по привлечению иностранных абитуриентов». Спикерами заседания стали Прохоров А. В. — директор Департамента маркетинга образовательных услуг Тамбовского государственного университета им. Г. Р. Державина и Стрельчук Н. В. — директор

по академическим связям Центра экспорта образования.

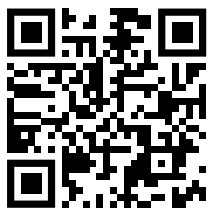
Запись заседания доступна на YouTube-канале «Education Export Center» по ссылке —



<https://youtu.be/PIfRaDQflo>

Мероприятие собрало ведущих представителей сферы международного сотрудничества, проекторов по международному образованию российских вузов, иностранных спикеров и представителей правительственных организаций.

Для получения материалов состоявшихся круглых столов вы можете обратиться в Центр экспорта образования или подписаться на наш канал в Telegram — @eduexport



<https://t.me/eduexportcenter>

Следующее собрание КЭО планируется провести в середине ноября.

Состоялась третья международная онлайн-выставка российских университетов Global Russian Education Day (Global RED)

21 октября 2020 года Центром экспорта образования при стратегической поддержке Ассамблеи народов Евразии был проведён в режиме онлайн-трансляции третий Глобальный День российского образования (Global Russian Education Day, Global RED).

Ключевым спикером, который приветствовал участников сессии Global RED, стал Пракаш

Пандей — президент Ассоциации консультантов по образованию Непала (ECAN). Непал является одной из ключевых стран на мировом рынке образования в связи с высоким средним уровнем подготовки абитуриентов. В своей речи господин Пандей отметил длительную историю взаимоотношений России и Непала, которая позволяет рассчитывать на успех в увеличении количества студентов из Непала в российских вузах.

В ходе мероприятия были представлены презентации 10 российских вузов из 8 городов России: Москва, Нижний Новгород, Псков, Севастополь, Томск, Тюмень, Уфа, Якутск.

Согласно собранным объективным данным, участниками прямой трансляции в первый день стали 904 уникальных зрителя, которыми являлись представители рекрутинговых компаний и потенциальные абитуриенты.

ЦЭО и ECAN договорились о развитии сотрудничества в интересах привлечения лучших выпускников школ Непала на обучение в России

Данное сотрудничество будет реализовано через регулярные презентации российских вузов для агентов из системы ECAN, повышение уровня квалификации агентов Непала по программе ЦЭО и, по мере снятия ограничений, организации традиционных выставочно-ярмарочных мероприятий для абитуриентов из Непала.

Директор Непальской Ассоциации консультантов по образованию Пракаш Пандей выступил с обращением к непальским абитуриентам и российским вузам и выразил надежду на плодотворное сотрудничество в сфере образования между нашими странами.

Запись обращения доступна по ссылке — <https://youtu.be/S1DcMrYyo8>

Центр экспорта образования стал участником лектория молодежи ассамблеи народов Евразии

15 октября в рамках образовательного проекта «Лекторий МАНЕ» (МАНЕ — Молодежная Ассамблея народов Евразии) состоялась онлайн-встреча с экспертами в области образования и студентами Евразии. В новом выпуске Лектория гости Молодежной Ассамблеи рассказали о международных образовательных программах и возможностях для молодых специалистов.

О современных практиках и трендах в образовании рассказал Заместитель руководителя Комитета по международному образованию и партнерству Ассамблеи народов Евразии, директор Центра экспорта образования Дмитрий Нерсисян. По мнению эксперта, сегодня на место глобализации приходит глокализация, начинают преобладать региональные связи. Множество образовательных проектов локализируются на территории Евразии.

«Я советую молодым людям идти за мечтой. Образование — средство вашей самореализации. Стоит отметить значимость и академического, и профессионального образования. Обучение должно проходить в течение всей жизни. Говоря о вопросе образования, Ассамблея народов Евразии представляет сотрудничество наставников для начинающих специалистов. Мы работаем, чтобы делиться опытом. Вы всегда можете обратиться к нам за советом, помощью», — сказал эксперт.

В период карантина состоялись две сессии Глобального дня российского образования:

- 1 сессия GlobalRED — 27 мая 2020 года
- 2 сессия GlobalRED — 22 июля 2020 года

Первая сессия собрала 15 российских вузов, которые в режиме реального времени провели презентации для более, чем 20-ти

сертифицированных рекрутинговых компаний и свыше 750-ти абитуриентов из разных стран мира. Вторая сессия включила в работу 7 российских университетов, которые презентовали свои образовательные программы для 15 сертифицированных агентств и 450-ти абитуриентов.

Дата следующей презентации университетов уже определена организаторами — новый GlobalRED пройдет 21 октября 2020 года. Мы приглашаем все заинтересованные вузы России присоединиться к этому мероприятию и стать частью команды по наращиванию экспортного потенциала российского образования.

Ассамблея народов Евразии и Центр развития бизнеса и сотрудничества с Россией (Бенин) подписали соглашение

Генеральный секретарь Ассамблеи народов Евразии Андрей Бельянинов и президент фонда «Центр развития бизнеса и сотрудничества с Россией» Серж Фокас (Западная Африка, Бенин) в штаб-квартире Ассамблеи в Москве подписали соглашение.

Целью соглашения является расширение и укрепление международного сотрудничества, а также обмен накопленным опытом и информацией по направлениям: культурного обмена, образовательных программ, развития молодежных проектов, создания механизмов поддержки многостороннего взаимодействия общественных организаций, мер стимулирования многосторонних социокультурных коммуникаций.



Признание документов об образовании в Великобритании, США и Канаде

- Бакалавр
- Магистр
- Кандидат наук
- Доктор наук

ПРЕИМУЩЕСТВА

Консультации практикующих экспертов

Задайте свой вопрос напрямую без посредников

Безошибочная подготовка документов

Экономия времени и сил для более важных дел

Гарантия подачи с первого раза

Профессиональный подход в мелочах

Оформление без выезда из города проживания

Услуга доступна в любой точке мира

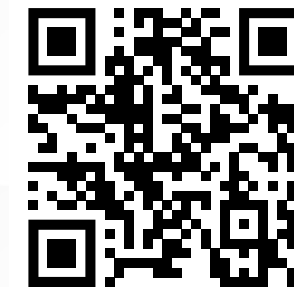
Срок оформления — от 7 до 45 дней

Признание диплома — путь к глобальной карьере и образованию

www.diplompriznan.ru

T/WA: +7 (495) 152-4497

M: +7 (985) 950-6718



Подать заявку



We support the Russian Education National Project and facilitate international student recruitment through engaging top-quality education consultants and agencies, enhancing international marketing strategies of Russian universities, and building their export capacity.

The international part of the Russian student body has to increase threefold by 2025, according to the National Strategy of Education Export.

As a nonprofit organization, we work hard to bring together the best Russian and international education forces to contribute to reaching this goal. We serve to build the export capacity of Russian universities, promoting recruitment opportunities in Russia among the world's leading education consultants and agencies, and delivering the best expertise of the EEC community throughout the Russian education market.

Мы поддерживаем национальный проект «Образование в России» и способствуем привлечению иностранных студентов за счет привлечения высококлассных консультантов и агентств в области образования, усиления стратегии международного маркетинга российских университетов и наращивания их экспортного потенциала.

Согласно Национальной стратегии экспорта образования, к 2025 году международная часть российского студенчества должна увеличиться в три раза.

Мы, как некоммерческая организация, прилагаем все усилия, чтобы объединить лучшие силы российского и международного образования, чтобы внести свой вклад в достижение этой цели. Мы работаем над наращиванием экспортного потенциала российских университетов, продвигая возможности приема на работу в России ведущих мировых консультантов и агентств в области образования, а также предоставляем лучший опыт сообщества ЕЭК на российском образовательном рынке.



EURASIAN EDUCATIONAL SUMMIT MOSCOW 2021

II Евразийский образовательный саммит
17–18 июня 2021 / Москва

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОБЫТИЕ В СФЕРЕ РЕКРУТИНГА ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

Более 200 специалистов, принимающих решения,
из 40 стран, представляющих университеты
и иностранные компании по набору студентов

30 гарантированных, предварительно забронированных
B2B встреч для участников

Активное общение и поиск партнеров для сотен
университетов, сертифицированных консультантов
по образованию и рекрутеров

Важные выступления представителей государственных
структур

Учебные семинары и воркшопы по международному
набору студентов

2 дня продуктивного нетворкинга

Как это было в 2019 году
<https://youtu.be/DXZMqy3gvow>



Город проведения — Москва. Для удобства участников —
проживание и работа в одном здании отеля самого
высокого уровня

Все агентства-участники проходят сертификацию для
возможности работы с вузами на территории РФ. Они
обучены основным законам об образовании, владеют
всей необходимой информацией о российском рынке
образования. Сертификация проводится Центром
экспорта образования при поддержке Главэкспертцентра

География саммита расширяется

Workshop от создателя ICEF Monitor Жаклин Касстин —
работа по набору иностранных студентов

Предварительная регистрация и дополнительная информация
+7 (495) 152-44-97, info@eduexport.ru



КЛУБ ЭКСПОРТЕРОВ ОБРАЗОВАНИЯ

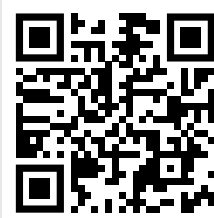
Ежемесячные заседания экспертов в области международного образования и рекрутинга в очном и онлайн-формате.

Приглашаем спикеров от университетов и образовательных организаций к сотрудничеству и освещению актуальных проблем в сфере экспорта российского образования.

График мероприятий на 2020–2021 год:

11.11.20	15.04.21
16.12.20	12.05.21
13.01.21	16.06.21
10.02.21	14.08.21
17.03.21	

Для получения доступа к заседаниям и материалам состоявшихся круглых столов вы можете обратиться в Центр экспорта образования или подписаться на наш канал в «Телеграме» — @eduexport (<https://t.me/eduexportcenter>)



+7 (495)152-44-97

info@eduexport.ru

EDUCATION EXPORT MAGAZINE

for professionals

Журнал Education Export Magazine

№2 (2020)

Дата выхода: 10 ноября 2020 года

Издатель: АНО «Центр гуманитарного
развития»

101990, г. Москва, ул. Маросейка, 3/13

Телефон: +7 (495) 152-44-97

E-mail: info@eduexport.ru

Главный редактор

Д. С. Нерсисян

Выпускающий редактор

М. С. Лазаренко

В материалах выпуска использованы
фотографии ресурса [pexels.com](https://www.pexels.com)

Приглашаем к сотрудничеству авторов.

Распространяется бесплатно.

Education Export Magazine

#2 (2020)

Issue date: November 10, 2020

Publisher: ANO "Center for Humanitarian
Development"

Chief editor

Dmitri Nersesyan

Executive editor

Mikhail Lazarenko

Materials contain photos from [pexels.com](https://www.pexels.com).

We are looking to cooperate with
contributors.

Distributed free. Not for sale.