

УДК 378.1:61]-057:875+338.46:37

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ЭФФЕКТИВНОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
ПО ОБУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН
В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Казарин Б.В.

Кубанский государственный медицинский университет, Россия, Краснодар
BorisVK2002@yandex.ru

В работе представлены результаты многолетнего изучения влияния процесса ценообразования на результаты формирования контингента иностранных учащихся крупного образовательного учреждения высшего медицинского профессионального образования. Показано, что механизм ценообразования является одним из существенных факторов управления численностью иностранных учащихся вуза, обучающихся на условиях контрактов. Отмечена связь между эффективностью экспорта образовательных услуг вуза, академической мобильностью и результатами внешнеэкономической деятельности образовательного учреждения, его участию в международном разделении труда по подготовке квалифицированных медицинских кадров.

Ключевые слова: стоимость образовательных услуг, экспорт образовательных услуг, академическая мобильность, мониторинг цен, подготовка кадров для зарубежных стран

**PRICING MECHANISM AND ITS ROLE IN THE EFFECTIVE
ORGANIZATION OF EXPORT OF EDUCATIONAL SERVICES
IN TRAINING OF FOREIGN CITIZENS IN EDUCATIONAL
INSTITUTIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Kazarin B.V.

Kuban State Medical University, Krasnodar, Russia

In job results of long-term studying of influence of process of pricing on results of formation of a contingent of foreign pupils of large educational institution of the higher medical vocational training are presented. It is shown that the pricing mechanism is one of the essential factors of management of number of foreign pupils of high school trained on the terms of contracts. Communication between efficiency of export of educational services of high school, the academic mobility and results of foreign trade activities of educa-

tional institution, to its participation in the international division of labor on preparation of the qualified medical staff is noted.

Keywords: cost of educational services, export of educational services, the academic mobility, monitoring of the prices, a professional training for foreign countries

Высшие учебные заведения Российской Федерации на протяжении десятков лет принимали активное участие в международном разделении труда по подготовке кадров. Весьма значительной при этом была роль образовательных учреждений медицинского профиля. Общеизвестно, что до 1991 года подготовка иностранных учащихся велась главным образом на основе и для решения задач, ставящихся руководством страны перед высшей школой. Для учебных заведений участие в этой работе означало повышение статуса, престиж и незначительные кадровые преимущества [3]. В настоящее время все большую актуальность приобретает задача расширения экспорта образовательных услуг Российской высшей школы – как реального вклада в модернизационную составляющую экономики.

Период после 1991 года характеризуется снижением доли обучения иностранных специалистов по государственной линии и преимущественной подготовкой кадров для зарубежных стран на контрактной основе (с переходом от «частичной компенсации» к «возмещению затрат»). По мнению А.В. Рождественского «...одна из глобальных целей интернационализации высшего образования предусматривает получение дохо-

да. В ее рамках образовательные услуги предлагаются на полностью платной основе без предоставления государственных субсидий. Иностранцы дают возможность привлечения дополнительных источников финансирования и, тем самым, стимулируют университеты реализовывать предпринимательскую стратегию на международном образовательном рынке [14]».

Вопросы ценообразования в высшей медицинской школе (на примере Кубанского медицинского института – академии – университета) длительное время изучаются в рамках реализации конкретной задачи – расширения экспорта образовательных услуг конкретного образовательного учреждения. Настоящая работа представляет собой дальнейшее развитие опубликованной в 1999 году работы [7] о ценообразовании в вузе, и касается более длительного периода наблюдения - с 1991 по 2009 год.

Одно из первых исследований, касающихся проблемы формирования цены обучения, выполнено в Ростовском государственном университете [2]. В этой работе представлен вариант подхода к ценообразованию, при котором учитываются не только все затраты, реально относящиеся к обучению конкретных иностранных учащихся, но и все затраты, которые, на

взгляд вуза, следует осуществить в соответствующий период, безотносительно к обучению иностранных граждан. При этом все возможные планируемые затраты на работу вуза, хозяйственную деятельность, дефицит финансирования по статьям расходов включаются в затраты, формирующие себестоимость обучения одного иностранного учащегося. Цена обучения при таком «максималистском» подходе становится чрезвычайно завышенной.

Второй подход может быть обозначен как «минималистский». Суть методологии ценообразования в этом случае достаточно проста. За основу принимается уровень финансирования учебного заведения из государственного бюджета. Годовая сумма делится на среднегодовое число учащихся, обучаемых в вузе за счет федерального бюджета. Полученная сумма и является себестоимостью обучения одного учащегося. Указанный путь использовался и продолжает использоваться рядом вузов в условиях стабильного и полноценного государственного финансирования образования. Он позволяет, исключив затраты на оплату труда и ЕСН, получать так называемый «размер возмещения затрат», т.е. сумму в рублях, затрачиваемую государством на обучение одного бюджетного учащегося без учета оплаты труда.

Истина, как всегда, между полюсами. Для расчета цены должна использоваться себестоимость обучения, которая не может быть ниже государственного финанси-

рования одного госбюджетного учащегося с учетом всех статей расходов, а ее стремление вверх должно быть ограничено соображениями здравого смысла и коммерческого успеха вуза.

Достаточно сложная, но, по нашему мнению, оправдывающая себя система ценообразования на основе этого «промежуточного» подхода предложена Московским энергетическим институтом. По данным С.М. Смольского [13], целесообразным является формирование как бы трехкомпонентной цены – базовая цена и введение на нее надбавок и скидок.

Проблемы ценообразования в высшей школе применительно к обучению иностранных граждан на базе оценки себестоимости обучения рассматривались ранее автором настоящего сообщения [6,7].

Наряду с приведенными, существует и еще один «механизм» ценообразования основой которого является достаточно слабая с экономической точки зрения позиция, высказываемая некоторыми бывшими руководителями [8] отрасли, сводящаяся к тому, что цена за обучение в вузах России не должна быть ниже, либо должна приближаться к стоимости высшего профессионального образования в Западно-европейских и американских вузах, ибо низкие цены «подрывают престиж российского высшего образования».

Указанный подход превалировал в начале деятельности учебных заведений по обучению иностранных граждан на ком-

мерческой основе (на “условиях частичной компенсации”), и характеризовалось попыткой регламентации цены обучения. Так, одной из первых рекомендаций по ценообразованию в области обучения иностранных граждан было Инструктивное письмо Госкомобразования СССР [5].

Следуя этому указанию, большинство вузов России стали абсолютно неконкурентоспособными, а число иностранных учащихся резко сократилось [11]. Начиная с 1991 года, вузы самостоятельно снижают цены до 1000 – 1200 долларов в год, а в 1993 году в Решении коллегии Минздрава РФ [15] появилось указание о нижнем пределе стоимости обучения, составляющего, начиная с приема 1994 года – 1500 долларов за год.

Как видно из табл. 1, подходы к ценообразованию в Кубанском государственном медицинском университете за период с 1990 года и по настоящее время претерпели определенные изменения. Первоначальной ценой за обучение иностранных граждан на контрактной основе в нашем университете оказалась цена 1000 долларов в год за одного учащегося. К тому же периоду относится и ряд контрактов, заключаемых с физическими лицами – иностранными гражданами на условиях бартера (поставка оргтехники и т.п.). Эффективность этих контрактов оказалась весьма незначительной и, начиная с 1991, заключение контрактов на условиях бартера было прекращено.

Прием 1992 года характеризуется существенным административным давлением на медицинские учебные заведения России по преимущественному заключению контрактов через малое государственное предприятие «Росинтермед». Политикой этого посреднического предприятия, поддерживаемого административными структурами Минздрава РФ, оказалось занижение стоимости обучения, в результате чего вузы получали лишь по 800 долларов США в год за каждого учащегося. Этот демпинг позволил и ряду других посредников оказывать на вузы давление с целью получения минимальных цен. Результатом чего и стал приведенный в таблице разброс цен от 800 до 1300 долларов в год за одного студента. Стремление к наращиванию контингента контрактных иностранных учащихся и необходимость использовать для этого услуги посредников вынуждает реализовывать разнообразные способы расширения сети посреднических структур, работающих по набору иностранных граждан для обучения на коммерческой основе, что позволило в 1993 году пойти по пути увеличения стоимости обучения. Произошел отказ от дифференцирования цены по «географическому» признаку. Одновременно с этим такие скидки, как скидка за отказ от общежития и «премиальный» контракт (по сути «бартерный» расчет за услуги посредника в процентах), приобрели постоянный характер.

Таблица 1

Базовая цена обучения иностранных студентов в Кубанском государственном медицинском университете (ранее- институте – академии) и некоторые особенности приема

№ п.п.	Год приема	Базовая цена годовичного обучения с проживанием в общежитии (долларов США)	Цена годовичного обучения без проживания в общежитии (долларов США)	Особые условия приема
1	1990	1000	1000	Нет
2	1991	1300	1300	Нет
3	1992	1300	1300	Разброс цен: 800 \$ в год /Росинтермед/; 945 \$ в год для граждан Индии, Пакистана; 10-й «премиальный» контракт для посредников; особо льготная цена 1090 \$ для фирмы МБСУ + впервые введенная скидка за отказ от общежития
4	1993	1500	1200	Разброс цен: 1090 \$ для фирмы МБСУ; 10-й «премиальный» контракт для всех посредников; ряд специальных цен 1395-1360 \$ для некоторых посредников
5	1994	1600	1360	10-й «премиальный» контракт для всех посредников
6	1995	1700	1445	10-й «премиальный» контракт для всех посредников
7	1996	1700	1530	Полный отказ от льгот посредникам
8	1997	1700	1530	То – же
9	1998	1965	1600	То – же + отмена скидок за отказ от общежития, выделение проживания в общежитии в отдельную стоимость, добавляемую к стоимости обучения
10	1999	1800	1500	Тоже + выделение проживания в общежитии в отдельную стоимость
11	2000	1600	1300	То - же + выделение проживания в общежитии в отдельную стоимость
12	2001	1600	1300	Без изменений, введение 10% оплаты услуг посредников
13	2002	1600	1300	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
14	2003	1600	1300	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
15	2004	1715,54	1393,87	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
16	2005	1808,31	1469,25	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
17	2006	2088,02	1696,51	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
18	2007	2473,94	1969,05	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
19	2008	2736,81	2178,28	Без изменений, использование 10% оплаты услуг посредников
20	2009	2312,42	1837,26	Отказ от расчетов с посредниками, предоставление им права самостоятельно взимать причитающиеся суммы с учащихся
21	2010	3172,14	2543,99	Отказ от расчетов с посредниками, предоставление им права самостоятельно взимать причитающиеся суммы с учащихся, ликвидация некоторых скидок

1993-1995 годы, наряду с унификацией льгот для посредников и их уменьшением, характеризуются дальнейшим директивным увеличением цены обучения. Начиная с 1996 года, университет полностью отказывается от льгот для посреднических структур. Несмотря на сопротивление с их стороны в действие вступает принцип: «посредник самостоятельно взимает причитающуюся ему плату, сверх суммы, причитающейся вузу, а вуз не вмешивается в финансовые взаимоотношения между сту-

дентом и посредником» [12]. Такие условия приема и цены на обучение сохранились и в 1997 году, в конечном итоге, выполнение ряда указаний Министерства здравоохранения РФ, носящих антидемпинговый характер, привело к повышению в 1997 году базовой цены до 1700 долларов США в год.

В табл. 2 представлены данные, характеризующие ежегодные итоги приема контрактных иностранных студентов в 1990 – 2009 годах.

Таблица 2

**Некоторые итоги приема иностранных учащихся на первый курс
(1990 – 2009 годы) на основе контрактов**

Учебный год	Число учащихся, принятых на 1-й курс в % к приему 1998 г.	Реальная цена одного контракта на 1-ом курсе в % к 1998 г.	Общая сумма, полученная по контрактам первого курса в % к 1998 г.	Сумма, полученная «за общежитие» от студентов 1-го курса в % к 1998 г.	Удельный вес контрактных учащихся среди первокурсников (в % ко всему числу первокурсников)
1	2	3	4	5	6
1990/1991	4,11	61,02	2,51	0,00	3,00
1991/1992	31,51	83,84	26,42	0,00	40,00
1992/1993	205,48	74,22	152,50	0,00	69,00
1993/1994	378,08	67,40	254,81	3103,66	98,35
1994/1995	212,33	86,58	183,84	1107,86	97,44
1995/1996	219,18	85,51	187,41	1341,26	96,99
1996/1997	180,82	99,22	179,41	688,45	95,18
1997/1998	156,16	97,42	152,13	602,94	98,00
1998/1999	100,00	100,00	100,00	100,00	94,83
1999/2000	106,90	98,44	84,76	0,00	98,39
2000/2001	106,90	83,16	71,59	0,00	96,77
2001/2002	91,38	85,39	62,84	0,00	90,57
2002/2003	143,10	80,85	93,17	0,00	90,36
2003/2004	110,34	92,03	88,86	92,47	92,19
2004/2005	144,83	106,46	114,23	359,59	88,10
2005/2006	136,21	128,49	98,08	421,23	86,08
2006/2007	139,66	135,15	96,52	556,16	85,19
2007/2008	208,62	151,79	153,70	692,81	90,91
2008/2009	134,48	116,88	103,86	862,44	82,05

Данные в табл. 2 представлены в виде относительных величин, причем в столбцах 2, 3, 4 и 5 – результаты приема в 1998 году

приняты за 100 процентов, а столбец 6 – рассчитан применительно к контингенту в соответствующем учебном году.

Как видно из приведенных данных, начиная с 1990 и по 1992 годы наблюдается «взрывной» рост приема контрактных иностранных учащихся, а на 1993/94 учебный год приходится максимальное число учащихся, принятых на первый курс академии, в 1994 году прием снижается до показателей 1992 года и остается относительно стабильным до 1996 года, когда начинается снижение этой величины все более усиливающееся к 1998 и последующим годам.

Реальная цена (в отличие от базовой цены – фактическая цена контракта после предоставления скидок) одного контракта, заключенного с иностранными учащимися, принимаемыми на первый курс плавно, за исключением скачка в 1991 году, возрастает. Она выросла за девять лет примерно в 1,6 раза, достигнув в 1998 году некоторого максимума, затем снизилась, а с 2004 года вновь продолжила расти.

Иной характер носит изменение общей суммы, полученной вузом по контрактам, заключенным с первокурсниками. С 1990 по 1994 год эта сумма растет, достигая своего максимума, после чего достаточно резко снижается, достигая в 1998 году величины промежуточной между 1991 и 1992 годами. Характер изменения этого показателя в достаточно высокой степени коррелирует (ко-

эффициент корреляции +0,892) с ранее описанными изменениями численности учащихся, ежегодно принимаемыми на 1-й курс. В последующий период (1999 – 2004) поступления средств снижались, и лишь с приема 2004 наблюдается рост этого показателя.

Доля первокурсников, ежегодно проживающих в общежитиях существенно снижается в 1990 - 1993 годах, прием 1993 года характеризуется резким увеличением числа студентов первого курса, заключивших контракт с проживанием в общежитии, эта тенденция продолжалась до 1998 года, когда вновь произошел отток учащихся, желающих поселиться в общежитии, лишь начиная с 2003 года этот показатель вновь растет, но прежнего уровня, наблюдавшегося в 90-х годах, этот рост числа проживающих в общежитии не достигает.

Начиная с 1993 года, сумма, ежегодно получаемая академией от всех контрактов студентов первого курса, ступенчато падает, достигая минимальной величины в 2002/2003 году. Эти тенденции полностью повторяются и при анализе суммы, полученной за проживание в общежитии, в расчете на одного первокурсника, обучающегося в университете.

Таблица 3

**Контингент иностранных учащихся контрактного обучения
в 1990 – 2009 годах и некоторые финансовые показатели**

Учебный год	Число учащихся, обучающихся в вузе, в % к общему числу их в 1998 г.	Фактическая цена одного контракта по вузу в целом в % к 1998 г.	Сумма, полученная по контрактам по вузу всего в % к 1998 г.	Доля учащихся всех курсов, живущих в общежитии, в % к общей численности
1	2	3	4	5
1990/1991	0,46	70,13	0,32	100
1991/1992	3,98	96,97	3,85	88,46
1992/1993	36,54	85,64	31,3	46,44
1993/1994	73,85	77,15	56,98	42,24
1994/1995	72,78	93,2	67,83	43,07
1995/1996	88,53	91,23	80,76	46,8
1996/1997	111,93	94,66	105,95	50,27
1997/1998	118,96	93,97	111,78	49,1
1998/1999	100	100	100	6,89
1999/2000	88,30	100,05	88,34	0,91
2000/2001	83,33	90,68	75,53	0,77
2001/2002	70,51	96,87	68,27	1,82
2002/2003	64,26	91,11	58,52	3,74
2003/2004	61,38	92,28	52,80	9,40
2004/2005	62,98	102,46	57,07	15,78
2005/2006	62,50	140,32	87,66	10,77
2006/2007	61,54	142,81	87,84	14,84
2007/2008	63,46	158,53	100,55	16,16
2008/2009	62,82	135,12	84,84	8,67

Сведения, приведенные в табл. 3, характеризуют динамику изменений всего контингента контрактных иностранных учащихся Кубанского государственного медицинского университета и связанных с этим некоторых экономических показателей в 1990 – 2009 годах. По своему построению она аналогична табл. 3. В столбцах 2, 3, и 4 приведены данные относительно к их величине в 1998 годы, который принят за 100 процентов. Показатели столбца 5 рассчитаны применительно к каждому учебному году.

Из табл. 3 видно, что контингент контрактных иностранных учащихся вуза,

начиная с 1990 и по 1997 год, возрастает, с 1994 года темп прироста снижается, в 1998 году наблюдается уменьшение числа контрактных иностранных учащихся, причем это снижение продолжается и в последующий период.

Аналогичная закономерность в этот период с высокой степенью корреляции (коэффициент корреляции + 0,875) прослеживается и при рассмотрении общей суммы, полученной академией за обучение контрактных иностранных учащихся в эти годы.

Таким образом, сопоставляя данные табл.1, 2, и 3 можно заключить, что повы-

шение стоимости обучения контрактных иностранных учащихся в Кубанском медицинском университете и ликвидация льгот для посреднических структур приводила к отрицательным изменениям показателей приема соответствующего учебного года и всего контингента контрактных учащихся

в целом. При этом падении показателей оказалось затяжным и начало выправляться лишь в 2004 – 2007 годах, однако ликвидация льгот для посредников в 2008/2009 и последующих годах вновь привела к снижению числа иностранных учащихся вуза.



График 1

График 1 наглядно иллюстрирует взаимосвязь между числом контрактных иностранных учащихся, ежегодно принимаемых в вуз и реальной стоимостью обучения за соответствующий год. Обращает на себя внимание обратная зависимость между этими величинами.

Понятие «продажа образовательных услуг гражданам других государств», введенное в практику А.В.Ильяшовым [4] (впоследствии заменено на более благо-

звучное понятие «экспорт образовательных услуг»), позволяет более четко представить себе задачу, стоящую перед учебным заведением в области набора и организации обучения иностранных граждан, исходя из чего, рациональное ценообразование будет зависеть от таких экономических категорий, как платежеспособный спрос и конкуренция [10] на рынке образовательных услуг.

На международном рынке стоимость обучения в российских медицинских вузах сегодня поддерживает нашу конкурентоспособность, тогда как, стоимость годового обучения по специальности «врач» за рубежом составляет, например: в Колумбийском университете (США) – 5000 долларов в год [17], в Массачусетском университете (США) – 6500 долларов в год [18], в Портсмутском университете (Великобритания) – 6900 фунтов стерлингов /примерно 11500 долларов/ [16], а в ряде особо престижных учебных заведениях стоимость обучения достигает 15-20 тысяч долларов в год, то существует серьезная опасность, связанная с демпинговыми ценами на обучение по специальности “врач” в учебных заведениях Украины, Белоруссии, Молдовы и ряда других стран бывшего СССР.

Основой ценового регулирования, на наш взгляд, должно явиться согласованное между вузами и добровольно соблюдаемое ими, или жестко контролируемое административно, ограничение нижней границы годичной стоимости обучения, при этом, любой вуз, исходя из реальной маркетинговой ситуации, может повышать стоимость обучения [1]. Совпадающее мнение высказывается В.В. Кораблевым, Е.В. Шевченко [9] из Санкт-Петербургского государственного технического университета, авторы считают, что возможна реализация согласованной ценовой политики, предусматривающей «уста-

новление (или согласование) нижнего предела» стоимости обучения.

Представленные в работе данные, характеризующие ценовую политику Кубанского государственного медицинского университета, показывают, что резкие изменения в области ценообразования, на основании которых осуществлялся прием, могут приводить как к снижению числа первокурсников, так и на всего контингента иностранных учащихся. Существенную роль при этом играют и стабильные договорные обязательства между вузом и посреднической структурой, занимающейся рекрутингом иностранных учащихся.

Опрос студентов показал, что многие из них в качестве отрицательного момента отмечают не только повышение стоимости контракта, но и нестабильность стоимости контракта, отмечаемую не только как изменение цены приема, но и о как введенное право вуза индексировать стоимость обучения в одностороннем порядке. Это подтверждается в уже цитированной выше работе С.М.Смольского [13] из весьма благополучного Московского энергетического института, в которой высказывается положение об «особой важности сохранения базовой цены на протяжении ряда лет, что способствует улучшению маркетинговой ситуации для вуза».

Список литературы

1. Данилин А.И., Прохоров А.Г. О стратегии набора иностранных студентов. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы.- М.,1995. - С.31-32.

2. Жуков В.В., Пелехов Н. В. Организация обучения иностранных студентов, аспирантов и стажеров на базе университетов России на контрактной основе с помощью хозрасчетной структуры // Механизмы интеграции университетов России в общемировую систему образования и науки с учетом региональных особенностей. - РГУ, Ростов н/Д, 1993.- С.23-39.
3. Звягольский А. Ю. Обучение иностранных учащихся в вузах Краснодара // Сб. работ преподавателей гуманитарных наук. - Краснодар, 1994.- С. 116-128.
4. Ильяшов А.В. О некоторых маркетинговых мероприятиях по улучшению общественного мнения об учебном заведении. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. - М.,1995. - С.36-37.
5. Инструктивное письмо № 96-30-798/5 от 20.09.88. Государственный комитет СССР по народному образованию, М., 1988.
6. Казарин Б. В. Обучение иностранных граждан на коммерческой основе. -Краснодар, 1993. – 82 с.
7. Казарин Б.В. Вопросы ценообразования при обучении контрактных иностранных учащихся. // Кубанский научный медицинский вестник. – 1999. - № 11. – С.20-25.
8. Кинелев В. Г. Объективная необходимость. - М., 1995. - 296 с.
9. Кораблев В.В., Шевченко Е.В. Формирование ценовой политики в С.-Петербургом государственном техническом университете. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. -М.,1995. - С.37-39.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс, т.1.-М.,1992.-С.72-75.
11. Подготовка специалистов для зарубежных стран в вузах России: состояние и перспективы.- М., 1994.- 15 с.
12. Примерный договор о деятельности по подбору, направлению и обучению иностранных граждан. // Информационно-справочные материалы по вопросам обучения иностранных граждан в Российской Федерации. Госкомвуз РФ. - М.,1996. - С.98-102.
13. Смольский С.М. Опыт Московского энергетического института по формированию контрактной цены за обучение иностранных граждан и по распределению средств внутри вуза. // Образовательные услуги Российской высшей школы. Маркетинг. Новые формы. -М., 1995. -С.23-25.
14. Рождественский А.В. Интернационализация российской системы высшего профессионального образования: проблемы и перспективы. Совещание-семинар проректоров по международной деятельности высших учебных заведений Российской Федерации. - М. – 2009.
15. Формирование контингента студентов медицинских и фармацевтических вузов России (итоги приема 1993 года, динамика и перспективы). Решение коллегии Министерства здравоохранения Российской Федерации от 14.12.93, протокол № 15/4. - М., 1993. - с.6.
16. Finance, An Introduction for Overseas Students. University of Portsmouth.- 1997.- p.8.
17. Financial Aid. Columbia University Bulletin, The Faculty of Medicine College of Physicians & Surgeons 1990-1991.- NY., 1990. – 32 p.
18. Profile. University of Massachusetts Medical School at Worcester.- 1995.- p.12.