

เป็นไปได้ไหม ถ้าเราจะส่งออกมหาวิทยาลัยไทย?

หน้าต่างความคิด



● เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว

ผู้ช่วยรองอธิการบดีฝ่ายวิจัย
ม.ธุรกิจบัณฑิต

เมื่อหลายปีก่อนมีการศึกษาแล้วพบว่าอเมริกามีรายได้จากนักเรียนต่างชาติที่เข้าไปเรียนประมาณ 18,800 ล้านดอลลาร์หรือตกประมาณ 5.6 แสนล้านบาท เงินที่ไหลเข้าประเทศของเขาคือ “ธุรกิจการศึกษา” เป็นเม็ดเงินที่สูงกว่างบประมาณแผ่นดินทั้งปีของหลายๆ กระทรวงในบ้านเราเสียอีก

ส่วนหนึ่งที่ทำให้มหาวิทยาลัยของเขาขายได้ก็คือ มหาวิทยาลัยที่ติด 100 อันดับแรกของโลก ส่วนใหญ่ก็อยู่ในประเทศนี้ ความเข้มแข็งทางวิชาการเป็นที่ยอมรับกันไปทั่ว มหาวิทยาลัยอื่นๆ ในอเมริกาที่ไม่ติดอันดับโลก ก็เลยพลอยได้รับอานิสงส์ไปด้วย

กว่าอเมริกาจะมาถึงจุดนี้ได้ก็ใช้เวลากว่าร้อยปี มหาวิทยาลัยของเขาเริ่มปะทุความเข้มแข็งมาตั้งแต่ช่วงสงครามโลกครั้งที่ 1 ในช่วงแรกมหาวิทยาลัยที่เป็นดาวเด่นทั้งหลาย คือมหาวิทยาลัยของรัฐ แต่ห้าสิบปีให้หลังมานี้ มหาวิทยาลัยเอกชนที่มีการบริหารงานคล่องตัว และพัฒนาคุณภาพทางวิชาการอย่างต่อเนื่อง ก็กลายเป็นผู้นำทางวิชาการในประเทศ และในวงการวิชาการระดับนานาชาติ

ประเทศไทยเอง ถึงแม้ว่าจะมีชื่อเสียงเปรียบตรงที่ไม่ได้เป็นประเทศที่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลัก แต่หากมองด้วยตำแหน่งที่ตั้งแล้ว โอกาสทางการตลาดของมหาวิทยาลัยไทยมีอยู่ไม่น้อย

หันไปทางตะวันตกเห็น ลาว กัมพูชา ซึ่งเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่เศรษฐกิจกำลังขยายตัว ถึงตอนนี้ลาวและกัมพูชาจะยังไม่รวยมาก แต่อีกสิบปีข้างหน้า กำลังซื้อของพวกเขาคงเพิ่มขึ้นพอจะเป็นลูกค้าของเราได้

มองขึ้นไปทางเหนือก็เห็นจีน ที่มีพลเมืองจำนวนมาก แถมเศรษฐกิจยังโตเอาโตเอาไม่ยอมหยุด เด็กจีนเลยมีโอกาสดูไปเรียนเมืองนอกกันเพิ่มขึ้นทุกปี ตอนนี้นักจีนมาเรียนในไทยก็มีอยู่ไม่น้อยแล้ว



ภาพจาก : kokeed.com

มองไปทางใต้ มาเลเซียกับสิงคโปร์ แม้ว่าเขาจะสนใจมาเรียนกับเราน้อย แต่ถ้ารู้จักทำตลาดดี ๆ ก็มีสิทธิดึงพวกเขามาเป็นลูกค้าได้เหมือนกัน เพราะหลักสูตรนานาชาติที่มีคุณภาพในบ้านเราคงพอจะสู้กับมหาวิทยาลัยเอกชนชั้นนำในมาเลเซีย แต่ถ้าเทียบความพร้อมด้านสถานที่และบุคลากรแล้ว ของเราได้เปรียบกว่าเยอะ

ณ เวลานี้ ประเทศไทยยังไม่ควรไปแย่งลูกค้ากับประเทศใหญ่อย่างอเมริกา อังกฤษ ออสเตรเลีย และแคนาดา คงจะไม่เหมาะสมนักที่จะทำแบบนั้น เพราะถ้าทำกันตามตรงแล้ว เรายังตามหลังเขาในทางวิชาการอยู่หลายขุม กลยุทธ์การวางตำแหน่งของเรา ควรอยู่ที่

การศึกษาคุณภาพสูงในราคาที่ย่อมเยา เพื่อดึงนักเรียนจากครอบครัวชนชั้นกลางในต่างประเทศ ที่พอจะมีกำลังทรัพย์ในการส่งลูกหลานมาเรียน

อย่างไรก็ตาม การจะออกไปทำตลาดให้ประสบความสำเร็จได้นั้น เราต้องเข้าใจกระบวนการในการตัดสินใจเลือกเรียนของนักเรียนต่างชาติ ว่าเขาให้ความสำคัญกับเรื่องไหนบ้าง

ข้อมูลจากรายงานเรื่อง Internationalization and Trade in Higher Education ของ OECD ได้ทำการศึกษถึงการตัดสินใจในเรื่องนี้ไว้เมื่อหลายปีก่อน พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจว่าจะไปเรียนที่ไหนของนักเรียนต่างชาติ เรียงตามลำดับความสำคัญ มีดังนี้

1. ภาพลักษณ์ด้านวิชาการของประเทศที่ไปเรียน
2. หลักสูตรที่ต้องการเรียน
3. ชื่อเสียงของสถาบัน
4. เมืองที่สถาบันตั้งอยู่

ผลจากการศึกษาครั้งนี้บอกเราว่า หากประเทศไทยต้องการจะเป็นผู้ส่งออกทางการศึกษาอย่างจริงจัง เราต้องเริ่มกันที่การสร้างภาพลักษณ์ของประเทศโดยรวม

และในทางวิชาการ

ภาพลักษณ์โดยรวมของไทยนั้น โดยทั่วไปแล้วไม่ได้มีปัญหา เสียก็แต่ความไม่มั่นคงทางการเมือง มีการประท้วงกันบ่อย ส่วนด้านวิชาการนั้น เรายังต้องพัฒนาอีกเยอะ ทั้งในส่วนของมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชน และต้องใช้เวลาพอสมควร

ในระยะแรก สิ่งที่รัฐควรทำคือ การปั้นมหาวิทยาลัยของรัฐที่เป็นมหาวิทยาลัยชั้นนำในประเทศอยู่แล้ว ให้มีความเข้มแข็งในทางวิชาการมากกว่าที่เป็นอยู่ เพื่ออาศัยชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยเหล่านี้ ในการสร้างภาพลักษณ์ความเข้มแข็งทางวิชาการของประเทศ

ก่อนจะทำเช่นนี้ได้ เราต้องมีการกระตุ้นศึกษาเชิงลึกว่า มหาวิทยาลัยในต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จเขาทำกันอะไรกันบ้าง แล้วเลือกดูว่าจะเอาบทเรียนเหล่านั้นมาปรับใช้กับมหาวิทยาลัยชั้นนำของรัฐเหล่านี้ เพื่อยกระดับคุณภาพทางวิชาการโดยรวมของมหาวิทยาลัย และช่วยให้มหาวิทยาลัยเหล่านี้ สร้างจุดแข็งทางวิชาการในสาขาวิชาที่มีความพร้อม นักวิชาการที่มีศักยภาพ ควรมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับนักวิจัยชั้นนำจากต่างประเทศ โดยรัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุนทางการเงิน เพื่อให้คนของเรามีโอกาสได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ และสร้างสายสัมพันธ์ทางวิชาการเพื่อนำไปสู่การต่อยอดความรู้ต่อไปในอนาคต

ในระดับมหาวิทยาลัยเอง การเพิ่มความคล่องตัวในการทำงาน ลดภาระงานที่ไม่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย และการตั้งเงินรางวัลสำหรับผลงานที่ได้รับการตีพิมพ์ ยังไม่เพียงพอ การช่วยเหลือช่วงท้ายของงานวิจัย เพื่อส่งงานวิจัยเหล่านั้น ไปตีพิมพ์ในวารสารทางวิชาการ นำเสนอในงานสัมมนาในระดับชาติ

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/ทัศนะวิจารณ์

วันที่: ศุกร์ 24 กรกฎาคม 2558

ปีที่: 28

ฉบับที่: 9801

หน้า: 10(ล่าง)

Col.Inch: 67

Ad Value: 160,800

PRValue (x3): 482,400

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: หน้าต่างความคิด: เป็นไปได้ไหม ถ้าเราจะส่งออกมหาวิทยาลัยไทย?

ก็มีความสำคัญเช่นกัน

ต้องยอมรับว่า นักวิชาการบ้านเรา ส่วนใหญ่เป็นคนไทย ใช้ภาษาไทยมาตั้งแต่เด็ก การจะให้เขาเขียนภาษาอังกฤษสู้กับฝรั่งที่ใช้ มาตั้งแต่เกิด แล้วเขียนได้ดีเยี่ยมคงไม่ใช่ เรื่องง่าย มหาวิทยาลัยควรมีหน่วยงานที่ช่วย ตรวจสอบแก้ไขภาษาอังกฤษให้ถูกต้อง

ตามหลักไวยากรณ์และมีความสละสลวย มาช่วยขัดเกลางานเขียนที่ใกล้จะเสร็จ เพื่อ ช่วยเพิ่มโอกาสในการได้รับการตีพิมพ์ใน วารสารวิชาการระดับนานาชาติ

รัฐบาลต้องส่งเสริมให้คนที่มีความสามารถ ได้เรียนต่อในระดับปริญญาเอก ในประเทศ ให้มากขึ้น เพื่อมาเป็นกำลังเสริม โดยการให้ เงินอุดหนุนค่าหน่วยกิตและให้เงินค่าใช้จ่าย รายเดือน โดยอาจกำหนดเงื่อนไขว่า จะต้อง ใช้ทุนเป็นอาจารย์ นักวิจัย หรือทำงานกับ หน่วยงานภาครัฐในระยะเวลาหนึ่งเพื่อ ใช้ทุน เพราะนักศึกษาปริญญาเอกเหล่านี้ เป็นกำลังสำคัญที่จะช่วยให้ นักวิจัยสามารถ ทำวิจัยสะดวกและมากกว่าเดิม

สิ่งที่ต้องทำควบคู่กันไปคือ การใช้ กลยุทธ์ทางการตลาด ประชาสัมพันธ์ ศักยภาพทางวิชาการของประเทศออกไป ในระดับนานาชาติ ด้วยการจัดสัมมนาทาง วิชาการ จัดการแข่งขันทางวิชาการ จัดทุน ให้ให้นักเรียนต่างชาติที่มีผลการเรียนดี มีโอกาสมาเรียนต่อในมหาวิทยาลัยชั้นนำ ของไทย เขาจะได้เป็นปากเป็นเสียงช่วย ประชาสัมพันธ์ให้เรา เพื่อดึงนักเรียนรุ่นหลัง มาเรียน

จริงๆอยู่การส่งออกมหาวิทยาลัยไทย ต้องใช้เงินจำนวนไม่น้อย และไม่ได้เห็นผล ตอบแทนกลับมาทันทีเหมือนการส่งสินค้า ออกไปขาย แต่ถ้าเทียบกับศักยภาพในการ สร้างรายได้ให้กับประเทศในอนาคตแล้ว ถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า เพราะการขาย สินค้าขายแล้วก็หมดไป แต่การสร้าง ความรู้มาขาย ขายเท่าไรก็ไม่หมดวันหมด