

叛乱、退缩、重塑：美国营利性高等教育

理查德·加勒特

理查德·加勒特 (Richard Garrett)：美国 Eduventures 教育咨询机构首席研究官

电子邮件：rgarrett@eduventures.com

在一些国家，通常在世界富裕地区，营利性高等教育是一个矛盾体。盈利动机被认为是与教学美德和学生福利互不相容。公立高等教育是常态。营利性机构即使获得许可经营，往往数量较少、地位边缘且比较专业。然而，在许多新兴经济体中，营利性机构通常在扩大高等教育招生规模方面起引领作用，盈利能力超出国家和非营利机构。美国是富裕国家高等教育体系的典型代表，作为一项案例研究十分有趣。21 世纪，营利性教育机构的发展有增有减，并正处于重塑的过程中。

2000 年，美国的营利性高等教育机构中开设短期非学位职业课程的小型区域性教育机构占多数，全国营利性高等教育机构总计招收本科生占比 6%。2010 年，营利性机构的本科生入学率增加至三倍多，学生入学数量达到约 210 万，其中许多学生选择攻读学士学位课程。

变化为何？

营利性高等教育机构发掘了教育服务匮乏的群体，这群已参与工作的成年人因缺乏高等教育学历而承受经济社会的压力，因而营利性高等教育性机构面向该群体提供方便、以职业为导向的课程。许多传统院校也为该群体服务，但院校通常将这类服务作为传统教授学生之外的副业。营利性机构在市场营销方面的花费要比非营利性机构高出数

倍，有时还采用高压销售策略，通过专用设备和晚上及周末课程在销售上取得进展，而且营利性机构最快地意识到在线学习的潜力。最有雄心的营利性机构目前也进入了研究生教育领域，为有抱负的专业人士提供灵活的硕士和博士学位，进入的领域不受传统约束，包含商业、IT、教育和护理等领域。

营利性机构的合并创造了价值数十亿美元的公司和不菲的利润，其中有些成为上市公司，如阿波罗集团 (Apollo Group) 和德锐公司 (DeVry)。联邦政府取消了对完全远程教育机构的学生资助的禁令，并放宽了对学生招聘人员奖励性报酬的限制，从而释放商业能量。营利机构利用了学生资助规则，但该规则在设计之初并没有将大公司考虑在内，且获取的丰厚利润吸引了一些不良行为者。学生（而不是学校）负责偿还联邦学生贷款的事实，使营利机构避免了招收边缘学生的下游风险。

随着 21 世纪第一个 10 年的结束，营利性行业在经济大萧条中获得了发展动力。在一些确信传统高等教育需要改革的学者和官员的支持下，营利性部门将自己定位为在经济衰退中具有相关性和响应性。到 2010 年，营利性机构在美国高等教育总入学人数中的比例已跃升至 13%。营利性机构似乎准备进一步增长，许多非营利性机构担心他们的收入 and 市场份额会受到影响。

营利性机构的不景气

然而，2019 年，美国的营利性高等教育大不如前。营利性机构曾经的承诺，即为非传统的、时间紧迫的学生提供强大的学习和职业成果，开始瓦解：当初的招生动力转化为高流失率、存疑的教育质量和雇主的怀疑态度。这类弱势学生中的许多人，尤其是未被充分代表的学生群体，除了拥有了难以转换的学分和一大堆债务外，学习成果几乎没有有什么可展示的。营利性机构彻头彻尾的欺诈最终浮出水面。

奥巴马政府下的联邦监管收紧加剧了上述转变，学生援助规则愈发严苛，使营利性商业模式复杂化，并对不理想的学生成绩设定了更高的标准。联邦政府对一些认证组织进行了严格审查，这些组织主要对一些最大、最不稳定的营利性机构进行认证工作。一些主要的营利性机构，包括科林斯学院、ITT 和教育管理公司，在压力下倒闭，使消费者和媒体的感受变坏，并玷污了营利性高等教育品牌。

在经济危机结束和新冠疫情间隔中，出现了达到历史新高的经济复苏时期。在这时期中，失业率到了历史低点，成人本科毕业生市场的风头更加强劲。尽管基础人口稳定，但成人本科生入学率在不到 10 年的时间里下降了 20%。

营利性机构面临着更激烈的非营利性竞争。许多非营利性院校眼红营利性大学的成功，并认识到出生率下降导致的传统年龄段学生数量减少的危机迫在眉睫，调整了自身的游戏规则。曾经，营利性大学的独特标志为成人友好政策、数字营销、在线学位，现已成为主流。到 2010 年代末，最大的面向成人的在线机构不再是营利性的凤凰城大学

(the University of Phoenix) 和阿什福德大学 (Ashford University)，而是非营利性的西部州长大学 (Western Governors University) 和南新罕布什尔大学 (Southern New Hampshire University)。

在营利性机构中，一些机构专注于招收学士学位的学生，其本科生招生人数低于 60 万人，减少了一半；而在一些专门招收低年级学生的机构，其学生人数下降到 20 万人以下。营利性机构的研究生入学率也有所下降，但幅度较小。拥有大量研究生人数的营利性机构较少受到过度招生和声誉问题的牵连，而许多最大的本科教育机构则受到影响。

下一步是什么？

非营利性机构有四条突出的未来发展道路。第一条是非营利性的转换。一些最大的营利性机构认识到营利性是机构一个固有的弱点。有些机构，比如大峡谷大学 (Grand Canyon University) 等将营利性机构分成了非营利性机构和营利性服务公司。其他机构，如以前被称作卡普兰大学、现在被称作普渡大学全球分校 (Purdue Global)，将营利性机构以象征性的费用卖给了一所著名公立大学，而营利性机构则以长期服务合同的形式保留。监管机构或学生是否完全接受这种变化，以及真正的品牌转型程度又如何，都需要留给时间来证明。

第二是私人资本进入在线项目管理 (online program management) 业务。此类公司，如 2U 和 Wiley，与非营利机构合作，开发和提供在线学位课程。传统的大学品牌和商业运作的结合，在收入共享的模式下，使投资者在高等教育市场上占有一席之地，摆脱了大量的招聘和招生的风险。

第三，在线项目管理模式的一个变体是

从以营利性机构和在线项目管理的学位为重点转向以非学位项目为重点。Coursera 以及现在 2U 旗下的 EdX 等大型美国慕课 (MOOC) 平台正在建立此类业务, 帮助领先的非营利性大学创建、营销和提供廉价的在线非学分证书课程。这些课程在全球范围的影响弥补了获取的低利润。这种学分途径是将非学位的势头与合作大学的学位课程联系起来的一种尝试。

最后一种发展模式最不明确: 由营利性高等教育机构直接面向消费者的再创造。机构的深入整合已经开展, 如卡佩拉大学 (Capella University) 和斯特拉耶大学 (Strayer University) 的合并, 或阿达勒姆全球教育公司 (Adtalem Global Education) 收购瓦尔登大学 (Walden University)。以能力为基础的学习, 简化了先前的学习评估, 以及个性化的学生能力发展, 在少数机构中获得了牵引力, 使营利性速度、价值和客户服务的口号加倍。张伯伦大学 (Chamberlain

University) 现在是全国最大的护理学校, 也是阿达勒姆公司的一部分, 正在努力将数量和质量结合起来, 这一点在全国护理考试中高于平均水平的通过率中得到了证明。部分营利性机构正在就尚未定型的校园和在线学习的混合教学方式展开讨论。

2020 年, 新冠疫情使在线学习成为大多数学生的第一选择, 美国营利性学校的入学率在近十年来首次飙升。当许多非营利性机构在“紧急远程学习”中苦苦挣扎之际, 营利组织在在线领域的经验突然成为一项优势。机构入学率的上升或许是短暂的, 但显而易见, 美国高等教育中的商业参与者将持续存在。只要世界上大规模普及高等教育系统所面临的准入、成本和质量方面的挑战在美国系统中仍然存在摩擦点, 盈利动机就会成为好的、坏的和无所谓的新想法的源泉。2010 年是否会成为美国营利性高等教育在入学率和市场份额方面的巅峰期, 仍未可知。