

# наука и образование

## С языков сняли

С падением реальных доходов населения для языковых школ в регионах начались нелегкие времена. Некоторые уходят с рынка, другие оптимизируют затраты, третьи предлагают скидки на обучение или рассчитывают на корпоративных клиентов. В языковых предпочтениях нижегородцев и стратегиях выживания школ иностранных языков в условиях кризиса разбирался «Ъ. Наука и образование».

### — тенденции —

В Нижегородской области насчитывается более полусотни школ и образовательных центров, специализирующихся на обучении иностранным языкам. Среди них — как крупные федеральные игроки с разветвленной сетью филиалов, так и региональные образовательные учреждения. К ним же можно отнести культурно-образовательные центры, сформированные при поддержке посольств и МИДов иностранных государств, — это «Альянс Франсез» и Японский центр и языковые курсы в государственных университетах. «Такого многообразия и пестроты нет ни в одном другом регионе, хотя крупных сетевых школ в Нижнем Новгороде всего четыре. И конкуренция в регионе очень велика», — рассказывает директор Denis' School в Нижнем Новгороде Сергей Шипорин.

### Ориентация: север

Самым популярным иностранным языком среди нижегородцев, как и везде, остается английский, и большинство языковых школ ориентируется именно на него. «На английский спрос не падает, он все равно остается языком международного общения. В определенной степени снижается спрос на другие европейские языки, и мы видим свою миссию в том, чтобы сохранить эти языки для изучения, так как через язык познается культура народа», — рассказывает ректор Нижегородского государственного лингвистического университета (НГЛУ) Борис Жигалев.

На втором месте по популярности среди частных клиентов — итальянский, отмечает Сергей Шипорин, в то время как корпоративные клиенты в большинстве своем опираются на английский, хотя есть и исключения: к примеру, Volkswagen недавно объявил тендер на обучение сотрудников немецкому языку. Кроме того, растет спрос на испанский и чешский языки, отмечает директор нижегородского филиала Speaking Planet Ольга Окунева.

В НГЛУ активно развивается восточное направление: сейчас в университете, помимо европейских языков, изучаются японский, турецкий и китайский. Также недавно в вузе начали преподавать тайский язык, а в ближайшее время начнут корейский, причем не только в рамках образовательных программ для студентов, но и для всех желающих. «Безусловно, китайский сейчас очень популярен, потому что КНР — быстро развивающаяся страна с самым большим населением, которая контактирует со всем миром практически во всех областях. Поэтому у нас в 2011 году был открыт Институт Конфуция, где преподается китайский язык. Японский и корей-

ский, думаю, тоже будут очень востребованы, так как обе страны являются высокотехнологичными государствами, с которыми у нас неплохие торговые и экономические отношения. А тайский язык сейчас пользуется спросом, потому что многие российские граждане покупают в Таиланде недвижимость и организуют бизнес», — рассказывает ректор НГЛУ.

Японский язык, кроме НГЛУ, преподают в Японском центре, созданном в Нижнем Новгороде в 2001 году при поддержке МИДа Японии, а также в единичных языковых школах. «Каждый год у нас обучается порядка 70 человек, которые разделяются на четыре группы по уровням, также есть подготовительные курсы. На первом уровне, конечно, больше всего обучающихся, до последнего уровня доходит не все — например, в этом году выпускается 10 человек», — рассказывает директор Японского центра в Нижнем Новгороде Акихико Сатаке. Так как целью создания центра является развитие экономических связей между Японией и регионом, то основными слушателями курсов японского становятся бизнесмены и те, кто заинтересован в изучении этого языка в связи с работой. «В Нижнем Новгороде мало японских компаний: это совместное русско-японское предприятие ООО ТРМ, а также Борский стекольный завод концерна Asahi Glass. Но мы помогаем российским компаниям, которых заинтересовал японский рынок», — рассказывает Акихико Сатаке.

### Кто-то теряет, а кто-то уходит

Несмотря на в целом не ослабевающий интерес населения к иностранным языкам, участники нижегородского рынка языкового образования фиксируют снижение спроса на свои услуги и сокращение доходов. «Мы переживаем уже третий кризис, и он оказался самым сложным для образовательного рынка. У некоторых слушателей даже нет возможности закончить курс: кого-то сокращают на работе, кому-то задерживают зарплату. Кроме того, впервые за 18 лет работы у нас есть компании-должники, которые не могут оплатить услуги по корпоративному обучению», — сетует Ольга Окунева. «Спрос на обучение иностранным языкам несколько упал: люди экономят, откладывают деньги. Среди взрослых спрос просел примерно на 10%, но детские группы и группы, где готовятся к сдаче международных экзаменов, пока демонстрируют стабильность», — рассказывает директор ГК «Мастеркласс» Белла Грибова.

Снижение спроса привело к тому, что две языковые школы закрылись еще в 2014 году, а с мая 2015 года прекращает работу единственная в регионе международная языковая школа English First (EF), которая рабо-



Языковые школы подстраиваются под потребности корпоративных клиентов и делают ставку на целевые аудитории

тала в Нижнем по франшизе. В компании это объясняют тем, что EF переводит все центры изучения английского языка в России на новые форматы обучения, ориентированные на студентов разных возрастных групп. Руководитель детских образовательных центров EF в России Бернард Ширер пояснил, «Б», что для большинства студентов в Нижнем процесс обучения будет завершен до 30 апреля 2015 года, остальным вернут внесенные средства, а в отношении сотрудников филиала компания готова выполнить все обязательства в соответствии с ТК РФ. Проблемы возникли и у центра «Альянс Франсез» — правда, не из-за снижения спроса, а из-за претензий региональной прокуратуры, которая через суд добила штрафа для школы за отсутствие лицензии на обучение французскому языку.

В большинстве опрошенных, «Б» школ отмечают снижение доходов и работу на грани, а то и за пределами рентабельности, но закрываться не собираются. «Мы стали меньше зарабатывать, и это плохо, так как развиваться стало труднее. 90% наших доходов уходит на заработную плату преподавателей, но мы не собираемся их сокращать: у них семьи, дети, кредиты», — рассказывает Ольга Окунева. «Мы готовимся к некоторым потерям, но не хотим закрывать филиалы и увольнять преподавателей: кризис закончится, и спрос восстановится. Хотя можно было бы закрыть офис в Щербинках и сэкономить средства на аренду, но я решила, что мы на это не пойдем», — говорит Белла Грибова.

Любопытно, что в текущих условиях языковые школы не только не собираются поднимать цены, но да-

же объявляют акции и скидки на языковые курсы. «Мы оставили прежними и цены, и скидки и не принимаем антикризисных мер, которые сказались бы на клиентах, а принимаем внутренние меры по снижению затрат», — рассказывает госпожа Грибова. Не повышают цены и в Speaking Planet, где стоимость обучения по отдельным программам даже снизилась курсовно 2014 года. «Сейчас у всех есть проблемы и с финансированием, и со спросом. Но цены мы повышать не планируем — лучше возьмем больше профессиональных преподавателей и увеличим охват», — делится планами Сергей Шипорин.

### Корпоративная лингвистика

Чтобы пережить кризис и сохранить преподавательский состав, языковые школы делают ставку на отдельные целевые аудитории, а также на нишевые направления подготовки. В частности, крупные образовательные центры рассчитывают на детские группы и корпоративных клиентов. «Обучение персонала все равно останется, так как большинство ра-

бочих программ, оборудования, отчетности сейчас рассчитано на специалистов, владеющих иностранным языком. Что касается дополнительного образования детей, то родители будут продолжать вкладывать средства в их развитие», — отмечает Ольга Окунева. Denis' School в Нижнем Новгороде, в которой доля доходов от физлиц в общем обороте составляет лишь около 10%, рассчитывает прежде всего на корпоративных клиентов. «В прошлом году мы выиграли восемь из девяти тендеров от крупных компаний. А корпорации зачастую продолжают обучение сотрудников, несмотря на трудности: к примеру, Opel ушел с рынка, а сотрудники автосалона продолжают учиться у нас. А есть случаи, когда корпоративные клиенты прекращают финансировать обучение сотрудников, но последние в большинстве своем доучиваются за свой счет, тем более что им это обходится дешевле, чем частным лицам, в рамках корпоративного тарифа», — рассказывает господин Шипорин.

Школа «Мастеркласс», аккредитованная для подготовки и сдачи кем-

бриджского экзамена, рассчитывает прежде всего на это направление. Тем более что сохранению спроса способствуют скидки, которые предоставил Кембридж специально для российского рынка, отмечает госпожа Грибова. «Если бы не этот факт, желающих сдавать этот экзамен (даже пожизненное право на поступление в вуз без вступительного языкового экзамена в любой англоязычной стране — «Б»), было бы значительно меньше, потому что такие экзамены, как правило, сдаются впрям, не срочно, а люди сейчас предпочитают экономить», — рассказывает директор «Мастеркласса». То, что интерес к международным экзаменам и сертификатам в Нижегородской области растет и, скорее всего, эта тенденция сохранится, отмечает и ректор НГЛУ.

Чтобы увеличить охват аудитории, образовательные центры организуют и выездное обучение. К примеру, Denis' School обучает сотрудников корпоративных клиентов на их площадках, а Speaking Planet организует выездное обучение небольших групп коллег по работе, друзей, родственников и соседей.

По мнению ректора НГЛУ, баланс спроса и предложения на рынке обучения иностранным языкам, который сложился в Нижегородской области, на данный момент оптимален. «У нас есть государственный вуз, который дает фундаментальное гуманитарное образование со знанием языков, и языковые школы в разных районах Нижнего Новгорода. Мне бы хотелось, чтобы этот баланс сохранился: мы делаем общее дело», — отмечает Борис Жигалев, добавляя, что большое количество школ предоставляет потребителям выбор и обеспечивает конкуренцию на рынке, хотя некоторые школы ее не выдерживают. Участники рынка соглашаются, что ряду игроков придется в этом году покинуть рынок. «Лицензионные требования к языковым школам выросли, и, думаю, уйдут с рынка те школы, у которых офисы расположены на небольших площадях в 25–30 кв. м или даже в подвалах. У нас в городе насчитывается пять-шесть таких школ», — говорит Сергей Шипорин.

Анна Павлова

## Университетское братство

### — стратегия и тактика —

Мы активно работаем с Горьковским автозаводом. Мне кажется, в регионе нет таких промышленных предприятий, с которыми мы бы не сотрудничали», — рассказывает проректор по учебной работе НГТУ Евгений Ивашкин, добавляя, что в истории вуза были разные формы взаимодействия с промышленниками. «Например, когда создавалось ОКБМ, туда пригласили на работу сотрудников университета. И по мере того, как предприятие развивалось, возникла необходимость в большем количестве специалистов. Конструкторское бюро обратилось с этим вопросом к вузу, и в результате в политехе был открыт физико-технический факультет», — говорит проректор. Сегодня, когда в результате модернизации производств потребность в большем количестве сотрудников одной специальности отпадает, политех и региональные компании открывают базовые кафедры нового типа. «Раньше предприятие создавало выпускающую кафедру, вело студентов с момента поступления до выпуска, а потом принимало их к себе на работу. Такая кафедра, например, была открыта в 1984 году с ЦНИИ «Буревестник». Сегодня на базовой кафедре компания собирает студентов разных профессиональных направлений и обучает их дополнительным компетенциям в своей отрасли. Например, так делает НИАЭП, набирая группу из электриков, атомщиков и управленцев. В результате выпускники приходят на работу с теми навыками, которые бизнесу необходимы, их не приходится доучивать, отрывая от работы», — рассказывает Евгений Ивашкин. Кроме того, политех ведет целевой набор студентов для предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) по госпрограмме. Ежегодно в вуз поступает около 400 студентов, которые учатся на 20 специальностях, необходимых оборонным предприятиям, проходят на них практику и в итоге гарантированно трудоустраиваются.

Другие направления сотрудничества — выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), заказов предприятия, хозяйственных работ и реализация совместных проектов по государственным конкурсам. «Наш университет выиграл четыре конкурса с финансированием от 150 млн руб. до 200 млн руб. Средства выдаются тандемом вуз — предприятие на создание высокотехнологичного производства. Такие проекты мы реализуем с «ОКБМ Африкантов» по парогенерирующим установкам, с концерном ПВО «Алмаз — Антей» по радиолокации и с ГАЗом по производству ком-

мерческих автомобилей и утилизации транспортных средств», — приводит примеры проректор.

### Взаимный интерес

Заместитель министра промышленности и инноваций Нижегородской области Николай Никонов считает, что если раньше университеты и институты всегда искали своим знаниям сферу применения, то сегодня складывается обратная тенденция: «Предприятия ищут пути минимизации собственных расходов, импортозамещения сырьевой базы или производственных компонентов. Такая необходимость назрела в условиях курсовой разницы валют и санкций, которые применяются в отношении российских компаний. Сокращение затрат может проходить различными путями, в том числе через взаимодействие с вузами, которые занимаются НИОКР и могут разработать продукт с конкурентными характеристиками».

По словам проректора НГТУ, сегодня технические вузы не покрывают потребности промпредприятий в кадрах из-за демографической ямы, образовавшейся во второй половине 1990-х годов и потому, что лишь 30% выпускников школ выбирают в качестве выпускного экзамена физику, которая нужна для поступления в технические вузы. Поэтому нижегородские предприятия действительно активно загляли за создание базовых кафедр, добавляет Евгений Ивашкин. «Например, в 2014 году к нам обратилось руководство ОАО «Армавирский приборостроительный завод имени П. И. Пландина» с просьбой открыть базовую кафедру. Предприятие понимает: чтобы к нему пришел на работу хорошо подготовленный специалист, необходимо участвовать в образовательном процессе. Этой кафедрой сегодня заведует генеральный директор АПЗ Олег Лавричев», — говорит господин Ивашкин.

По мнению Евгения Чупрунова, в современных условиях для хорошего вуза сотрудничество со сторонними организациями — повседневность. «Еще в бытность Советского Союза вузы работали с предприятиями. Сейчас изменилась форма взаимодействия. Раньше оно выражалось в распределении выпускников на производства, сегодня у нас нет возможности жестко влиять на профессиональный выбор студента. Мы пытаемся сделать так, чтобы человек со способностями к инженерному делу пошел работать инженером, а физик — стал бухгалтером. Это лучше любого распределения и приводит к более интересному сотрудничеству вузов и предприятий», — считает господин Чупрунов.

Александра Вилкова

# Мининский университет

www.mininuniver.ru

twitter.com/mininuniver

facebook.com/mininuniver

vk.com/mininuniver

**Успешность**

Востребованность на рынке труда

**Перспективность**

Постоянное развитие

**Присоединяйся, чтобы быть в курсе!**

Join us to be in trend!

г. Нижний Новгород

+7 (831) 436-01-94

калькулятор ЕГЭ на сайте

**Центр иностранных языков**

439-13-41

**Тестирование иностранных граждан**

436-03-92