

Исследование рынка цифровых образовательных технологий в сегменте взрослой аудитории (EdTech в дополнительном профессиональном образовании (ДПО) и дополнительном образовании (ДО) взрослых)

Ускоренное развитие технологий, связанное с цифровой трансформацией всех отраслей экономики, и увеличение продолжительности периода активной жизни — факторы, влияющие на усиление роли образования в сегменте взрослой аудитории: дополнительного (ДО) и дополнительного профессионального (ДПО).

Новые возможности в образовательной среде открывают цифровые образовательные технологии (EdTech), которые позволяют сделать процесс обучения более качественным и доступным для всех сегментов, в том числе ДО и ДПО. В развитие EdTech сегодня направляются многомиллиардные государственные и частные инвестиции по всему миру. Темпы роста и размер EdTech-рынков различны в разных странах, а лидером в этой области являются США и страны Азии.

В исследовании мы фокусируемся на анализе перспектив и инвестиционной привлекательности российского EdTech-рынка в сегментах ДПО и ДО взрослых. Оценка, представленная в работе, основывается на сопоставлении показателей национального рынка и стран-лидеров мировой индустрии EdTech.

При подготовке исследования были проведены экспертные опросы специалистов по ДПО и EdTech из российских университетов и представителей российских EdTech-компаний. Полученная информация позволяет оценить изменения на этом рынке на ближайшие 1-2 года.

Рынок EdTech в России и мире	2
Объем рынков образования в России и мире	2
Структура услуг и сервисов на рынке EdTech	3
Структура спроса на услуги рынка EdTech	4
Инвестиционный потенциал рынка EdTech	7
Инвестиции в российский рынок EdTech	9
Сегменты рынка ДПО и ДО России	10
Характеристики присутствия бизнеса в сегменте ДПО и ДО EdTech рынка.	
Структура EdTech-игроков в сфере российского ДО и ДПО	11
Языковое образование	12

Корпоративное обучение	15
Корпоративные университеты и корпоративные центры разработок на рынке EdTech	18
Digital-профессии	19
Прикладные профессии	25
Развитие soft skills и когнитивных способностей	27
MBA	27
Учебные и научные издательства в EdTech	28
Рейтинг EdTech-компаний России по динамике роста выручки	28
Университеты и EdTech в ДПО	30
Сотрудничество между технологическими компаниями и университетами в развитии EdTech. Мнение участников EdTech-рынка	38
Ниша EdTech в ДПО и ДО	43
Конкуренция с глобальными EdTech-проектами	44
Государственная поддержка	45
Спрос на EdTech в России	46
Глобальные рынки образования и EdTech, место России	48
Заключение	49
Методология исследования	50

Рынок EdTech в России и мире

Объем рынков образования в России и мире

Наиболее распространенными и почти единственными оценками развития глобального рынка образования и EdTech в частности являются данные исследовательской организации HolonIQ. По ее данным за 2019 год, мировые расходы на образование в 2018 году составили \$5,9 трлн с прогнозом роста до \$10 трлн в 2030 году, что составляет примерно 6,5% мирового ВВП ежегодно.

Особое место на рынке образования занимает EdTech-сегмент. Понятие EdTech включает в себя цифровые образовательные технологии, объединяющие педагогику и информационно-коммуникационные технологии

(ИКТ). Цель интеграции EdTech в образовательный процесс — обеспечить новые, более актуальные способы обучения и оценки его результатов, а также повысить эффективность образования в целом.

Сегмент EdTech занимает всего лишь около 1% мирового рынка образования: в 2017 году он оценивался BCC Research в \$57,7 млрд (BCC Research. October 2017. Educational Equipment and Software: Global Markets. BCC Report Code IAS118A): сюда входит \$23,7 млрд расходов на оборудование, \$16,5 млрд на программное обеспечение и \$17,5 млрд на разработку контента. Но развивается этот сегмент достаточно быстро: по прогнозам, в период между 2017 и 2022 годами совокупный годовой темп роста (CAGR) EdTech-рынка составит 14%, и к 2022 году его объем достигнет \$110,9 млрд. К 2025 году EdTech может занять 1,5% образовательной индустрии, к 2030 — 2%.

С учетом озвученных выше темпов роста можно заключить, что в 2019 году объем мирового рынка EdTech составлял около \$74 млрд.

В разных регионах объем и темпы развития EdTech-рынка отличаются: так, на долю Северной Америки приходится более 40% мировой EdTech-индустрии. Доля Азии, по пока не подтвержденным оценкам, составляет около 30%. Среди стран этого региона особенно выделяется КНР: в отдельных сегментах EdTech-образования (например, изучения английского языка) ее доля может достигать 40% (Metaari (The 2018 Global Learning Technology Investment Patterns: The Rise of the Edtech Unicorns)): аудитория курсов английского в 2019 г. — 300 млн чел.

В структуре мирового EdTech Россия занимает около 1%: в 2018 году емкость этого рынка составила примерно \$600-650 млн, что равняется примерно 35-40 млрд рублей (данные основаны на оценках BCC Research, 2017, а также докладе О.Смолина на Ежегодном собрании РАО в декабре 2019). Но несмотря на высокую степень «огосударствленности» образования в нашей стране и консерватизм участников рынка, его темпы роста (как и в Азии) превышают общемировые показатели: консенсус-оценка EdTech-сообщества на рабочем интенсиве «Зимний Остров» в декабре 2019 года (В.Третьяков, Университет НТИ «20.35»; команда технологов НИЯУ МИФИ) обозначила их как 20-25% ежегодно в течение ближайших лет (<https://ntinews.ru/event/zimniy-ostrov.html>).

В 2019 году емкость российского рынка EdTech можно оценить в 45-50 млрд рублей, к 2020 году она должна достичь 55-60 млрд рублей. Таким образом, российский рынок EdTech отличается высоким потенциалом развития.

Структура услуг и сервисов на рынке EdTech

Структура рынка EdTech в целом повторяет структуру традиционного рынка образования и включает в себя следующие сегменты:

- Образовательный контент, предоставляемый создателями и издателями учебных материалов;
- Программное обеспечение для образования, которое позволяет осуществлять доставку образовательного контента и включает в себя системы управления процессом обучения;
- Платформы, предоставляющие и поддерживающие маркетплейс для владельцев контента;
- Поставщики решений, обеспечивающих глубокое погружение в обучающий процесс (immersive learning experience) с использованием симуляций;
- Поставщики решений для оценки качества знаний и тестирования;
- Поставщики вспомогательных технических решений для вышеупомянутых сервисов.

Структура спроса на услуги рынка EdTech

Основной спрос на EdTech-услуги идет со стороны дошкольного, среднего и высшего образования, корпоративного сегмента, а также отдельных потребителей, испытывающих потребность в услугах взрослого ДО и ДПО.

Если отталкиваться от возрастной структуры населения России, которая во многом (в первую очередь по доле молодежи) совпадает с аналогичными показателями в ЕС, то потенциальная аудитория детского образования (дошкольное, начальное) составляет около 25 млн человек, молодежного (школа, СПО, первый уровень ВО) – около 15 млн человек. Самая многочисленная аудитория — трудоспособное взрослое население (потенциальный потребитель услуг ДПО и ДО), примерно 75 млн человек. Кроме того, спрос на ДПО и ДО присутствует и со стороны людей пенсионного и предпенсионного возраста, общее количество которых превышает 30 млн человек. Примерно 10% из них (около 3 млн человек) способны демонстрировать активность в ДПО на том же уровне, что и люди 25-59 лет (данные приведены по результатам мониторингов сферы ДПО, проводимых НИУ ВШЭ и РАНХиГС).

Примерное соотношение рынков школьного дополнительного и взрослого дополнительного и дополнительного профессионального образования можно оценить как 1:1. Исходя из этого, потенциальная емкость национального рынка

EdTech для взрослого населения равняется около 22-25 млрд рублей в 2019 году, и к 2020 году достигнет 27-30 млрд рублей.

По оценкам НИУ ВШЭ и др. («Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий», 2017) затраты на образование в России с 2016 по 2021 годы должны увеличиться с 1,8 до 2 трлн рублей (темпы роста — 1,5-2% в год). Ситуация среди тех сегментов российского образования, которые рассматриваются в нашем исследовании, в 2016 году была следующей:

- Рынок дополнительного школьного образования достигал 130 млрд рублей и на 100% состоял из частного бизнеса. Доля онлайн-образования в этом секторе равнялась 2,7% (3,6 млрд рублей). Прогнозируемые темпы роста с 2017 по 2021 гг – 5-6% в год.
- Объем сегмента дополнительного профессионального образования составлял 105 млрд рублей (около 6% от всего рынка) с долей частного бизнеса 73% (77 млрд рублей). На онлайн-образование в 2016 году в этом сегменте приходилось 6,7% (7 млрд рублей). Прогнозируемые темпы роста этого сегмента с 2017 по 2021 гг – 5-6%.
- Рынок языкового обучения объемом 31 млрд рублей также представлен в основном частным бизнесом. На онлайн-образование в этом секторе приходилось 7% (2,2 млрд рублей). Прогнозируемые темпы роста с 2017 по 2021 гг — 7-8% в год.

Обращаем внимание, что онлайн-образование — лишь один из сегментов EdTech-рынка, поэтому при построении прогнозов имеет смысл ориентироваться на данные, полученные на основе оценок глобального рынка EdTech.

Так, по данным Института образования НИУ ВШЭ («Мониторинг экономики образования», НИУ ВШЭ, 2017), рынок ДПО по итогам 2016 года составил 105 млрд рублей. Но эта оценка касается прежде всего рынка формального ДПО, который имеет минимальные связи с EdTech и отличается избытком излишних требований по регулярному повышению квалификации работников предприятий и организаций. То есть такая емкость рынка ДПО определяется административными решениями, а не органическими итерациями спроса и предложения.

Официальные оценки национального рынка услуг ДПО и ДО в настоящее время отличаются от экспертных (глобальный и национальный рынки EdTech) из-за значительной разницы в восприятии национальной экономики органами управления и регуляторами и высокотехнологичным бизнесом, к которому относится сфера EdTech. Восприятие регуляторов во много основано на индустриальных классификаторах видов экономической, трудовой и других

типах деятельности, которые не позволяют с должной точностью выявить принципиально новую экономику.

Резюме по рыночным оценкам (с точностью до 5 млрд рублей в год) (на основании данных HolonIQ за 2019 год)

Рынки образования и EdTech	2018 год объем, млрд руб./год	2018 год доля от ДПО и ДО, % ≈	2019 год объем, млрд руб./год	2019 год доля, % ≈	2020 год объем, млрд руб./год	2020 год доля, % ≈
ДПО и ДО (среди всего населения)	295-300	100	310-315	100	325-330	100
Школьное ДО, бизнес	145	50	150-155	50	160-165	50
ДПО	115	35	120	35	125	38
ДПО, бизнес	85-87	30	90	30	95	30
ДПО, вузы и другие госучреждения	28-30	5	30	5	30	5
Языковое обучение, бизнес	35-37	15	37-40	15	40-43	12
EdTech в целом (ДПО и ДО)	35-40	100	45-50	100	55-60	100
EdTech ДПО и ДО взрослых, включая языковое образование	17-20	50	22-25	50	27-30	50
EdTech ДПО и ДО взрослых	12-14	35	15-17	35-38	18-20	30-40

EdTech языковом образовани и взрослых	в	5-6	15	7-8	12-15	8-10	10-20
--	---	-----	----	-----	-------	------	-------

Инвестиционный потенциал рынка EdTech

Согласно отчету исследовательской компании Metaari (The 2018 Global Learning Technology Investment Patterns: The Rise of the Edtech Unicorns), в 2018 году 1087 EdTech-компаний в мире получили финансирование, тогда как годом раньше инвестиций добились всего 813 организаций. При этом основной объем инвестиций пришелся на 67 компаний, которые суммарно привлекли \$9,4 млрд: в среднем по \$50 млн на компанию. Более \$200 млн получили еще 12 компаний, из которых 11 находятся в Китае. Так, из EdTech-игроков крупнейшие инвестиции в 2018 году получила китайская компания Zuoyebang, сумев привлечь в двух инвестиционных раундах \$850 млн.

В целом Китай в 2018 году получил больше всего инвестиций в EdTech-сегмент среди всех стран мира. По тем же данным Metaari, на долю китайских игроков пришлось 44,1% общих вложений (\$16,34 млрд). Это позволило Китаю впервые обойти по этому показателю США, чья доля инвестиций составила 32%.

Одним из наиболее привлекательных сегментов в EdTech становятся технологии, основанные на искусственном интеллекте (Artificial Intelligence, или AI). Так, в 2018 году глобальные вложения в компании, использующие AI в образовательных целях, составили примерно \$2,9 млрд. При этом AI-сегмент остается одним из немногих на рынке EdTech, где США сохраняет преимущество перед Китаем: 61,5% мировых инвестиций в решения на искусственном интеллекте (примерно \$1,78 млрд) в 2018 году привлекли 102 американские компании, работающие в сегменте AI. Второе и третье место по этому показателю заняли Индия и Израиль, которые получили \$227,7 млн и \$169,5 млн соответственно.

В 2018 году значительный рост инвестиций пришелся на компании, использующие геймификацию в обучающем процессе: финансирование здесь за год увеличилось вдвое, достигнув в сумме \$2,25 млрд, которые распределились между 133 компаниями. Еще около \$1,96 млрд было направлены на мобильные решения в образовании (74 компании). Для сравнения: годом ранее этот показатель составлял \$568,3 млн, причем

большая часть этой суммы досталась четырем китайским компаниям, предлагающим приложения для помощи в решении домашних заданий.

Рынок EdTech имеет высокий потенциал для стартапов, в том числе для так называемых «единорогов», капитализация которых за короткий период превысила \$1 млрд: в 2018 году общий объем средств, вложенных в крупнейшие EdTech-«единороги», оценивался примерно в \$3 млрд.

Ниже приведены оценки стоимости некоторых крупнейших EdTech-компаний в 2019 году (по данным CB Insights: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>).

Компания	Оценка стоимости, \$млрд	Дата включения в список «единорогов»	Страна	Основные инвесторы
<u>BYJU'S</u>	5,75	25.07.2017	Индия	Tencent Holdings, Lightspeed India Partners, Sequoia Capital India
<u>Vipkid</u>	4,5	23.08.2017	Китай	Sequoia Capital China, Tencent Holdings, Sinovation Ventures
<u>Yuanfudao</u>	3	31.05.2017	Китай	Tencent Holdings, Warbug Pincus, IDG Capital
<u>iTutorGroup</u>	1	18.11.2015	Китай	QiMing Venture Partners, Temasek Holdings, Silverlink Capital
<u>Coursera</u>	1	25.04.2019	США	New Enterprise Associates, Kleiner Perkins Caufield & Byers, GSV Capital, Learn Capital
<u>Hujiang</u>	1	29.10.2015	Китай	China Minsheng Investment, Baidu, Wanxin Media

В настоящее время в сегменте EdTech растет активность венчурных инвесторов. За первое полугодие 2019 года венчурными компаниями вложили в EdTech-сегмент \$3,5 млрд. Можно отметить несколько особенно крупных инвестиций: в китайские компании Zhangmen (\$350 млн), DaDa (\$255 млн),

Knowbox (\$150 млн), Gaosi (\$140), американскую компанию Coursera (\$103 млн), британскую компанию FutureLearn (\$65 млн).

Среди крупнейших M&A-сделок (слияний и поглощений) в 2019 году в сфере EdTech выделяется покупка крупным американским игроком 2U компании Trilogy Education Services — разработчика и организатора обучающих программ в IT и кибербезопасности для университетов и курсов повышения квалификации. Сумма сделки составила \$750 млн.

Инвестиции в российский рынок EdTech

Большую роль в структуре российских инвестиций в EdTech играют государственные институты развития, а также частные венчурные фонды, работающие, как правило, не только в нашей стране, но и в международных инновационных хабах.

Среди государственных институтов наиболее последовательную и системную работу в сфере EdTech проводит компания РосНано — создатель Фонда инфраструктурных и образовательных программ (ФИОП) с активами более 25 млрд руб. За последние 5 лет Фонд выстроил образовательную онлайн-систему ДПО по широкому спектру направлений подготовки. Образовательный контент ФИОП готовит самостоятельно, привлекая к его разработке крупных специалистов в разных областях знаний. Часть программ фонд реализует на филантропических принципах (в основном касающихся развития так называемых soft skills), но большая часть курсов (hard skills) — коммерческая, заказчиками которых выступает крупный и средний бизнес.

Российская венчурная компания (РВК) инвестирует в стартапы, работающие в рамках мероприятий и проектов НТИ в госпрограмме РФ «Развитие образования» (доступное дополнительное образование для детей). [RVC Annual Report, 2018]. Однако отдельного фонда для вложений в EdTech-компании, работающих в сфере ДПО и ДО взрослых, у компании пока нет.

Свое внимание на EdTech обращают и крупные корпорации, в том числе те, что развиваются при участии государства. Так, Сбербанк инвестировал уже более 10 млрд рублей в собственный корпоративный университет, в деятельности которого активно используются цифровые образовательные технологии. Последние 2-3 года Сбербанк вкладывается в новые технологические компании, в том числе присматривается к сегменту EdTech. Роль и место корпоративных университетов в EdTech — отдельная большая тема, которой мы уделим отдельное внимание в нашем исследовании.

Из других институтов развития стоит отметить Фонд Сколково, на территории которого располагаются несколько EdTech компаний, которые симбиотически прорастают в саму структуру фонда, развивая и его внутренние сервисы (в том числе образовательные) для резидентов. Такое во многом неформализованное присутствие на рынке EdTech в ДПО трудно измерить количественно, и оперировать можно лишь качественными оценками.

Внутри собственных корпораций развивают EdTech-компании такие технологические гиганты, как Яндекс и Mail.ru Group. Кроме того, они вкладывают свой капитал в перспективные компании рынка, затем поглощая их или разделяя прибыль. В 2019 году Mail.ru Group приобрела 60% компании Skillbox, лидера рынка среди ДПО.

На рынке EdTech сейчас действуют несколько акселераторов заметных венчурных капиталистов и филантропов, но пока что их влияние на отрасль оценить трудно.

Наконец, нельзя не отметить в развитии EdTech важную роль Агентства стратегических инициатив (АСИ) – визионерскую, консультационную, мотивационную, развивающую коммуникации между участниками рынка. В 2017 год под руководством АСИ был создан проект Университет 20.35, который принимает на себя основную нагрузку в сфере интеллектуальной поддержки рынка EdTech. Именно на декабрьском интенсиве «Остров» Университета НТИ «20.35» была сформирована концепция самостоятельного рынка Национальной технологической инициативы (НТИ) EduNet, которая будет функционировать как дополнение к существующим.

EduNet предполагает амбициозные планы, исполнение которых намечено на период вплоть до 2035 года. К этому времени:

- оборот российских компаний на рынке должен составлять не менее \$20 млрд в год
- число обучающихся со всего мира в России должно увеличиться как минимум до 100 млн человек
- 4% глобального рынка образования должны занимать компании в российской юрисдикции.** Будет формироваться новый имидж России как одного из лидеров по новым образовательным технологиям
- число участников EduNet – 500 компаний
- число запатентованных уникальных технологий по направлению – 150 единиц
- рост числа стартапов EdTech

Если исходить из того, что на российском EdTech-рынке к 2035 году ожидаемый оборот российских компаний достигнет \$20 млрд, то на

глобальном уровне его объем должен достичь около \$500 млрд. Возможно, к этому времени году трансформация формального образования всех уровней завершится, и дальнейший путь развития отрасли пока неясен.

Сегменты рынка ДПО и ДО России

Если в развитых странах программами ДПО и ДО пользуются 40% трудоспособного населения и более 5% пенсионеров, то в России ситуация не столь позитивна: эти показатели в нашей стране составляют 15% и 1% соответственно. Затраты работодателей на обучение собственных сотрудников в 10 раз ниже, чем в Европе. (*Россия 2025 – от кадров к талантам. BCG, 2019*).

Также необходимо учесть важные различия в структуре спроса на непрерывное образование (lifelong learning) в России и развитых странах. Средняя продолжительность обучения человека в развитых странах примерно составляет 16 лет, в России — 13 лет (ООН). Есть и различия в возрастных сегментах: так, если в развитых странах после 25 лет спрос на образование со стороны населения плавно снижается вплоть до пенсионного возраста, то в РФ после 25 лет спрос резко падает, но к 35 годам вновь демонстрирует уверенный рост (в частности из-за обязательных программ повышения квалификации), а в предпенсионном возрасте вновь снижается почти до нуля. Здесь можно отметить, что спрос на образование среди взрослых в первую очередь направлен на заочные форматы программ (дистанционное образование), которые в большинстве своем и предлагают компании EdTech.

Таким образом, мы очертили основные рыночные характеристики, которые относятся к работе и развитию EdTech-компаний России. В нашем исследовании более целесообразно будет ориентироваться ориентироваться на рыночную оценку, продуцированную за счет данных о мировом рынке EdTech — пусть она может быть в отдельных моментах завышена, но зато такой подход может включить дополнительные мотивационные механизмы стейкхолдеров рынка.

Характеристики присутствия бизнеса в сегменте ДПО и ДО EdTech рынка. Структура EdTech-игроков в сфере российского ДО и ДПО

Чтобы обозначить национальных лидеров рынка EdTech, мы использовали следующий подход. Во-первых, мы отобрали из публичных материалов EdTech-компании, которые были наиболее активны в СМИ в 2019 году, и проанализировали их деятельность на основе информации в открытом доступе — в первую очередь, с сайтов компаний.

Организации, предоставляющие образовательные программы исключительно для детей, в том числе школьников, не рассматривались.

Чтобы понять, какие из игроков, ориентированных как детскую, так и на взрослую аудиторию, нам подходят, нам пришлось оценить в их выручке доли «детского» и «взрослого» образования. Таким же образом оценивалась образовательная составляющая (генерирование и/или закупка контента, распространение, коммуникации со слушателями и др.) в деятельности компаний, фокусирующихся на разработке и развитии платформенных решений для образования.

Особняком в EdTech стоит бизнес-образование. Формально оно относится к сегменту дополнительного образования — но сложившийся рынок в этой среде, несмотря на заявления о приверженности передовым технологиям, все же выступает за преимущественно офлайн-форму обучения, и тем важнее шаги EdTech-игроков, направленные на освоение этой ниши.

Многие компании-лидеры в фирменной документации (юридические лица, стоящие за брендами, проектами, программами EdTech) указывают основным видом деятельности (ОКВЭД) ту, что не связана напрямую с образованием, однако у большинства игроков она включают в себя классы, связанные с ДПО, ДО, иногда другими видами образования и даже научной деятельности. На наш взгляд, такая практика не должна вредить EdTech-компаниям, но лишний раз стоит напомнить органам управления о целесообразности модернизировать существующие классификаторы исходя из наблюдаемых и прогнозируемых изменений, связанных с ускоренным технологическим развитием.

Основные сегменты ДО и ДПО для взрослых на национальном рынке — языковое образование, корпоративное обучение, обучение digital- и прикладным профессиям, а также развитие soft skills и когнитивных навыков, бизнес-образование. Кроме того, в дополнительное образование инвестируют учебные и научные издательства, корпоративные университеты, высшие учебные заведения. Остановимся на каждом из этих сегментов подробнее.

Языковое образование

Ниша обучения английскому языку в России отличается большой емкостью. Здесь ситуация в нашей стране похожа на положение в большинстве неанглоязычных стран, где изучение английского активно развивается, несмотря на ускоренное развитие технологий синхронного перевода.

Одновременно практически незатронутой останется ниша обучения русскому как иностранному, но некоторые шаги для ее развития уже предпринимаются.

Так, запущенный в 2017 году проект «Экспорт российского образования» призван заинтересовать иностранных граждан российскими образовательными программами, что потребует появления специалистов по обучению русскому языку. Это, вместе с государственными инвестициями в привлечение зарубежных студентов, должно способствовать развитию языковых технологических компаний. Кроме того, уже начался процесс вовлечения вузовских преподавателей русского как иностранного для участия в разработке нишевых приложений.

Рассмотрим основных игроков в этой сфере.

Одним из EdTech-лидеров в области языкового образования служит компания Skyeng (ООО «Скаенг», ООО «Языковые Инновации», ООО «Образовательные Технологии»):

- Основной вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых; прочее, не включенное в другие группировки.
- Виды деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 1,1 млрд руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 1,5 млрд руб. (что сопоставимо с объемом выручки международной сети языковых курсов EF, крупнейшим частным учебным заведением в мире).
- Динамика роста выручки в 2018 году: прирост в 2 раза по сравнению с 2017 годом.
- Трудно выделить долю «детского» образования, но с учетом преобладания офлайн-формата в обучении школьников языкам можно предположить размер этой доли в пределах 10%.

Lingualeo (ООО «Лингвомания», ООО «Лингуалео», КОМП С ОО «ЛИНГУАЛЕО ИНК»)

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги.
- Виды деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 году — 200 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 300-400 млн руб.
- Лидерская позиция этой компании на рынке подтверждается ее наличием в списке StartUpRank (229 позиция в глобальном ранкинге).
- Доля «детского» образования в деятельности компании, возможно, выше, чем у Skyeng, из-за развитой геймификации процесса обучения.

Puzzle English (ООО «ПАЗЛ ИНГЛИШ», ООО «ПАЗЛ ИНГЛИШ ТЕХНОЛОДЖИЗ»):

- Основной вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых; прочее, не включенное в другие группировки
- Выручка в 2018 году – 170 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 200-250 млн руб.
- Резидент Сколково, что может обеспечить ряд преимуществ в развитии на рынке.

Easy Ten (ООО «ИЗИ ТЕН»):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.
- Виды деятельности: научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, прочие.
- Выручка в 2018 году – 150 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.
- Лидерская позиция этой компании на рынке подтверждается ее наличием в списке StartUpRank (13871 позиция в глобальном рэнкинге).
- Резидентство в Сколково — дополнительный механизм развития компании.
- Возможно, доля «детского» образования в деятельности компании незначительна вследствие реализации нестандартного методического подхода – ежедневного обогащения словарного запаса на 10 слов через мобильное приложение.

Оценки рыночного присутствия компаний языкового EdTech в нише ДПО и ДО взрослого населения (языковое образование)

Компании и рынки	2018 год объем, млн руб./год	2018 год доля, %	2019 год объем, млн руб./год*	2019 год доля, %	2020 год объем, млн руб./год*	2020 год доля, %
EdTech в языковом образовании и взрослых	5000-6000	100	7000-8000	100	8000-10000	100
Skyeng	1100	18,3-22	1500	18,8-21,4	2900-3100	29-31
Lingualeo	200	3,3-4	300-400	4,3-5	500-700	5-7

Puzzle English	170	2,8-3,4	200-250	2,9-3,1	300-400	3-4
Easy Ten	150	2,5-3	150-200	2,1-2,5	200-300	2-3

* экспертная оценка аналитиков «Интерфакса»

Корпоративное обучение

Услуги по организации корпоративного обучения — весьма привлекательный сегмент EdTech (специалистов компаний и преподавателей образовательных учреждений) здесь выступают крупные платежеспособные компании и корпоративные университеты. Соответственно, EdTech-игроки начинают предлагать и образовательные программы, в том числе в сфере ДПО и ДО. Рассмотрим основных игроков в этой сфере.

Мираполис (ООО «Мираполис», ООО «Облачные технологии»):

- Основной вид деятельности: научные исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук.
- Выручка в 2018 году – 370 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 500-600 млн руб.

eQueo (ООО «ЭКВИО»):

- Основной вид деятельности: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; прочая.
- Вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018 году – 130 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.

iSpring (группа компаний в Йошкар-Оле – ООО «Ричмонд», ООО «ПС Групп», ООО «ПС Лаб», Лицей «Инфотех», АНО ДПО «Инфосфера»):

- Основной вид деятельности: подготовка кадров высшей квалификации.
- Вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 году – 630 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 800-900 млн руб.
- Доля выручки от образовательных услуг оценивается примерно в 200 млн руб.
- В 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка компании выросла в 1,5 раза.

- iSpring отличает сильное стратегическое видение своего развития, высококвалифицированный персонал, устойчивые связи с корпоративными (возможно, и государственными) заказчиками. Компания предлагает на рынке EdTech систему управления обучением iSpring Learn LMS, которая занимает 8 место в List of Top LMS Software Companies of 2020 (<https://financesonline.com/top-20-lms-software-companies>).

Нетрика (ООО «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА», ООО «НЕТРИКА», ООО «Нетрика-М»):

- Основной вид деятельности: деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов.
- Вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 году – 600 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 500-600 млн руб.
- Компания развивает десятки систем интеллектуального отраслевого управления регионального и федерального уровней не только в образовании, но и в здравоохранении, госуслугах и других сферах. Цифровые платформы и IT-решения для органов государственного и регионального управления, разрабатываемые компанией «Нетрика», могут дать дополнительный импульс развитию отрасли в рамках нацпроекта «Цифровая Экономика».

Teachbase (Группа компаний: ООО «Интернет Школа» и ООО «Диджитал Репутейшен» и др.):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 95 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.

Прогноз основывается в том числе на и резком росте трафика сайтов разработчика.

Skill Cup (ООО «АКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ»):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.
- Вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018 году – 95 млн руб.

- Прогноз выручки в 2019 году – 100-150 млн руб.
- Резидент Сколково, работает в перспективной нише мобильного корпоративного образования. Заявленный компанией конструктор курсов может быть интересен корпорациям.
- Участник образовательного и предпринимательского проекта USkills (<https://uskillz.com>) с сообществами в Москве и Сан-Франциско.

Eduson (ООО «Эдьюсон»):

- Основной вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018 году – 60 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 100-150 млн руб.
- Онлайн-курсы для корпоративного обучения, разрабатываемые Eduson, востребованы, в частности, крупнейшими металлургическими компаниями, что может способствовать дальнейшему развитию организации в промышленном секторе.

Оценки рыночного присутствия EdTech-компаний в нише разработки методов и средств корпоративного обучения, а также их участия в образовательных процессах

Рынки и компании EdTech	2018 год объем, млн руб./год	2018 год доля от EdTech рынка ДПО и ДО, %	2019 год объем, млн руб./год*	2019 год доля, %	2020 год объем, млн руб./год*	2020 год доля, %
EdTech ДПО и ДО взрослых, разработка методов и средств корпоративного обучения	12000-14000	35	15000-17000	35-38	18000-20000	35-40
Мираполис	540	3,9-4,5	1100-1200	7,1-7,3	1300-1400	7-7,2
eQueo	480	3,4-4	800-900	5,3	1000-1100	5,5-5,6
iSpring	370	2,6-3,1	800-900**	5,3	1000-1100	5,5-5,6

Нетрика	600	4,3-5,0	600-700**	4-4,1	700-800	3,9-4
Skill Cup	340	2,4-2,8	400-450	2,6-2,7	500-600	2,8-3,0
Teachbase	100	<1	150-200	1-1,2	200-250	1,1-1,3
Eduson	60	<1	100-150	<1	150-200	0,8-1

* экспертная оценка аналитиков «Интерфакса»

** данные получены напрямую от компании

Корпоративные университеты и корпоративные центры разработок на рынке EdTech

С 2016 года в России развивается проект «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» (СЦОС), задача которого — трансформировать систему образования и профессиональной подготовки в соответствии с реалиями цифровой экономики. Разработкой СЦОС занимается Национальный центр электронного образования ГК Ростех (ООО НЦЭО) с привлечением университетов, обладающих высоким уровнем компетенций в ИКТ.

Создание СЦОС, платформой для реализации которой станет ресурс с единым окном входа, невозможно без государственной поддержки и предусматривает целый ряд направлений деятельности, в частности:

- Принятие правовых и нормативных актов, направленных на развитие онлайн-обучения — в частности, фиксирующих статус онлайн-курсов как равноправных частей образовательных программ;
- Создание информационного ресурса, который будет обеспечивать доступ к онлайн-курсам по принципу «единого окна» и объединит ряд уже существующих платформ онлайн-обучения. Все платформы будут связаны через общую систему аутентификации пользователей и единые технологические стандарты, обеспечивающие интеграцию платформ;
- Создание к 2020 году 3,5 тысяч онлайн-курсов по программам общего, высшего и дополнительного образования с привлечением ведущих разработчиков — как из государственных структур, так и представителей бизнес-сообщества;
- Формирование системы экспертной и пользовательской оценки качества содержания онлайн-курсов;
- Создание десяти Региональных центров компетенций в области онлайн-обучения;

- Подготовка и обучение не менее 10 000 преподавателей и экспертов в области онлайн-обучения.

На настоящий момент уже создана базовая система оценки качества онлайн-курсов, разработаны критерии и механизмы интеграции создаваемого ресурса с онлайн-платформами. Проходит тестирование реестра онлайн-курсов и цифрового портфолио обучающихся.

АНО «Корпоративная сетевая академия Ростех»

- Основной вид деятельности: деятельность по организации конференций и выставок.
- Вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 — около 110 млн руб.

АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка»

- Основной вид деятельности: подготовка кадров высшей квалификации
- Выручка в 2018 году — 3400 млн руб., однако долю выручки конкретно от EdTech-услуг пока определить нельзя.

АНО ДПО «Корпоративный университет РЖД»

- Образовательный сегмент: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 — более 750 млн руб. Доля выручки от EdTech-услуг пока не определена.
- Корпоративный университет располагает зарегистрированной ИС под названием «Автоматизированная система управления развитием слушателя АНО Корпоративный университет ОАО РЖД».

Онлайн Академия МБМ (ГБУ Малый Бизнес Москвы).

- Основной вид деятельности: консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Развитие онлайн-курсов предпринимательства ведется при поддержке Правительства Москвы в целях продвижения малого и среднего бизнеса (Требуется детализация от ГБУ МБМ).

Digital-профессии

Сегмент обучения новым digital-профессиям является, на наш взгляд, самым емким и перспективным среди всех сфер технологического образования взрослых. Существенный дефицит ИКТ-специалистов, в особенности

разработчиков цифровых систем, начал особенно ощущаться около 5 лет назад. В это время несколько технологических компаний оперативно отреагировали на запросы рынка, создав современные системы обучения специалистов в цифровой сфере. Дальнейший импульс развитию этого сегмента дали Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года и инициированные им национальные проекты, в рамках которых было значительно увеличено количество бюджетных мест на программы высшего образования, а также направлены средства в развитие программ и технологий ДПО в цифровой сфере.

В ближайшем будущем следует ожидать роста существующих технологических компаний и появления новых, деятельность которых должна изменить модель сложившейся национальной экономики и жизни населения.

Онлайн-университет Skillbox (ООО «СКИЛБОКС»)

- Основной вид деятельности: деятельность по оказанию консультационных и информационных услуг.
- Выручка в 2018 году – 540 млн руб.
- Выручка в 2019 году – 1 млрд руб. (по данным из открытых [источников](#)).
- В 2018 году выручка компании выросла в 6 раз по сравнению с выручкой 2017 года.
- Компания является резидентом Сколково. Совладельцем компании является холдинг Mail.ru Group, который отличают серьезные амбиции на рынках EdTech и высокотехнологического b2c.
- Компании удалось привлечь широкую аудиторию, готовую к обучению и и переквалификации. Наблюдается рост количества предлагаемых курсов и профессий. Разработкой образовательных программ занимаются действующие специалисты из корпоративной и академической среды, в том числе и международной.

GeekBrains (ООО «ГИКБРЕИНС»):

- Основной вид деятельности: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; прочая
- Вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018 году – 480 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 800-900 млн руб.
- Резидент Сколково. Совладельцем компании является холдинг Mail.ru Group.

- Модель развития компании во многом схожа с моделью развития Skillbox. В течение ближайших нескольких лет ожидается сохранение темпов развития компании выше рыночных.

Нетология-групп (ООО «ЦОО Нетология-групп», ООО «Образовательный Партнер»):

- Основной вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 780 млн руб. (с учетом деятельности школы «Фоксфорд»).
- Прогноз выручки в 2019 году – 800-900 млн руб.
- «Нетология» находится на 461 позиции в глобальном рейтинге StartUpRank.
- Оценка долей школьного и взрослого образования компании Нетология Групп произведена на основе анализа курсов, которые предлагаются каждой из аудиторий, среднего чека курса и изменений в аудитории платформ. Допустимая погрешность такой оценки составляет от 1% до 20%.
- Компания зарегистрировала несколько товарных знаков, что может свидетельствовать о работе по управлению интеллектуальной собственностью и другими нематериальными активами.
- В компанию инвестировал фонд корпорации Северсталь.
- В рамках «Нетологии» работает венчурный фонд и акселератор, задача которого — поиск и развитие тематических EdTech-проектов с дальнейшим их включением в структуру компании или автономным развитием.
- С 2014 по 2017 год включительно выручка «Нетологии» по всем видам деятельности показывала ежегодный прирост в 2 раза. В 2018 году выручка выросла в 1,5 раза по сравнению с предыдущим годом.

HTML Academy (ООО «Интерактивные Обучающие Технологии»):

- Основной вид деятельности: деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий.
- Вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018 году – 100 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.
- Близость таких мощных университетов с цифровыми компетенциями, как ИТМО с собственной технологической долиной, СПбГУ, СПбПУ Петр

Великий, СПБАУ РАН им. Алферова и других позволяют надеяться на ускоренное развитие компании и переход в новую систему компетенций.

Otus (ООО «ОТУС ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ»):

- Основной вид деятельности: деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий.
- Вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 году – 80 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 100-150 млн руб.
- Otus реализует авторские онлайн-курсы для профессионалов. Компания работает с крупными корпоративными клиентами.

ФРОО (Фонд развития онлайн-образования) (ООО ФРОО):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 75 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 100 млн руб.
- Среди партнеров компании — МФТИ, Сбербанк, Яндекс, что открывает возможность получения значительных инвестиций в новые технологии и курсы.

Uniweb (ООО «УНИВЕБ», ООО «СОВРЕМЕННЫЕ ЯЗЫКОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»):

- Основной вид деятельности: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; прочая.
- Выручка в 2018 году – 100 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.
- Наличие лицензированного учебного центра и лицензированного центра оценки квалификаций вместе с известными и востребованными продуктами подтверждают устойчивость компании в сфере EdTech.

SkillFactory (ООО «ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ»):

- Основной вид деятельности: научные исследования и разработки в области естественных и технических наук.
- Выручка в 2018 году – 60 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году — 100 млн руб.
- Компания заняла перспективную нишу на рынке высококвалифицированного труда — подготовку специалистов по Data Science.

Мультиурок (ООО «Мультиурок»):

- Основной вид деятельности: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; прочая.
- Вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Выручка в 2018 году – 65 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 100 млн руб.
- Разработанный компанией конструктор сайтов для учителей стал популярным приложением, помогающий учителям, преподавателям и родителям учащихся развивать собственные web-навыки. Популярность конструктора среди учительского сообщества подтверждается значительным ростом русскоязычной аудитории в 2019 году (Россия, страны бывшего СССР).

Сеть центров ДПО Специалист, учрежденных Учебно-научным центром (УНЦ) при МГТУ имени Баумана:

- ОЧУ ДПО «Центр компьютерного обучения Специалист.Ру»
- ОЧУ ДПО «Центр компьютерного обучения Специалист»
- ОЧУ ДПО «Центр обучения Специалист»
- ООО «Центр компьютерного обучения»

Все эти центры обучения существуют более 10 лет и реализуют программы ДПО смешанного типа в подготовке программистов, сертифицированных специалистов технологических компаний и т.п., имеют образовательные лицензии. Изначально подготовка велась офлайн, но к настоящему времени начинают применяться и онлайн-технологии, однако их доля с трудом поддается оценке.

- Основной вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Выручка в 2018: около 900 млн руб. (по всем четырем центрам); объем онлайн- и EdTech-составляющих в общей выручке: не более 10%.
- Прогноз выручки в 2019: 950-1000 млн руб. (суммарно по четырем центрам).
- Все эти центры обучения существуют более 10 лет, занимаясь реализацией программ ДПО смешанного типа в подготовке программистов, сертифицированных специалистов технологических компаний и т.п., имеют образовательные лицензии. Изначально подготовка велась офлайн, но к настоящему времени начинают

применяться и онлайн-технологии, однако их доля трудно поддается оценке.

- Основной спрос на подготовку специалистов формируется крупными b2b-клиентами.

Яндекс Практикум. АНО ДПО «Школа Анализа Данных» (ШАД).

- Основной вид деятельности: подготовка кадров высшей квалификации.
- Образовательный сегмент: дополнительное профессиональное образование + прочее, не включенное в другие группировки.
- Выручка в 2018 году: 16 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году: 100 млн руб. (с оговорками; окончательную оценку можно будет дать после публикации годового отчета).
- Сервис «Яндекс Практикум» специализируется на полноценной переподготовке кадров.

Оценки рыночного присутствия компаний EdTech (digital-профессии) в нише ДПО и ДО в сегменте взрослого населения

Рынки и компании EdTech	2018 год объем, млн руб./год	2018 год доля от EdTech рынка ДПО и ДО, %	2019 год объем, млн руб./год*	2019 год доля, %	2020 год объем, млн руб./год*	2020 год доля, %
EdTech ДПО и ДО взрослых, Digital профессии	12000-14000	35	15000-17000	35-38	18000-20000	35-40
Онлайн-университет Skillbox	540	3,9-4,5	1000***	5,9-6,7	2300-2500	12,5-12,8
GeekBrains	480	3,4-4	800-900	5,3	1200-1400	6,7-7
Нетология-групп****	780	5,6-6,5	800-900**	5,3	1500-1700	8,3-8,5
HTML Academy	100	<1	150-200**	1-1,2	200-300	1,1-1,5
Uniweb	100	<1	150-200	1-1,2	200-250	0,8-1

Otus	80	<1	100-150	<1	150-200	1
ФРОО	75	<1	100-150	<1	150-200	1
Центры Специалис т УНЦ при МГТУ им. Баумана	90	<1	100**	<1	150	<1
SkillFactory	60	<1	100	<1	150	<1
Мультиурок	65	<1	100**	<1	150	<1
Яндекс.Пра ктикум (ШАД)	16	<1	100**	<1	*****	*****

* экспертная оценка аналитиков «Интерфакса»

** данные получены напрямую от компании

*** данные из открытых источников

**** с учетом детского проекта «Фоксфорд»

***** - компания попросила воздержаться от прогноза

Прикладные профессии

Отдельным сегментом ДПо и ДО является обучение прикладным профессиям — востребованным профессиям на традиционном рынке труда, которые не требуют от специалиста глубоких цифровых компетенций. Сюда относятся профессии сферы услуг, которые в перспективе 5-10 лет должны сохранить свою востребованность.

Эта ниша не столь развита и перспективна, как сегмент цифровых профессий: цифровизация экономики приводит к повышенному спросу на digital-специалистов, в связи с чем такие вакансии обычно предполагают лучшие условия, чем вакансии на должность «прикладных» работников. Однако ожидается, что «цифра» так или иначе проникнет в большинство «прикладных» профессий, которые останутся актуальными в ближайшем будущем (<http://atlas100.ru/catalog>).

Назовем основных игроков в этом сегменте:

GetCourse (ООО «ГЕТКУРС», ООО «Система Геткурс», ООО «Платформа Геткурс»):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.
- Выручка в 2018 году – 420 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 600 млн руб.
- Устойчивый спрос на прикладные навыки позволяет прогнозировать устойчивый рост компании с темпами выше рынка.

Инфоурок (ООО «ИНФОУРОК»):

- Основной вид деятельности: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; прочая.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 250 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 400-500 млн руб.
- Компания занимается не только обучением и переобучением по программам прикладных профессий, но также реализует программы повышения квалификации и по другим профессиям. В настоящее время компания поддерживает поток клиентов на уровне, достаточном для роста выше рынка.

Sikorsky Academy (АНО ДПО ИНСТИТУТ КОСМЕТОЛОГИИ, ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ И ВИЗАЖНОГО ИСКУССТВА – ДОМ РУССКОЙ КОСМЕТИКИ):

- Основной вид деятельности: образование профессиональное дополнительное.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 году – 150 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 году – 150-200 млн руб.
- В 2017 году выручка компании выросла почти в 3 раза по сравнению с 2016 годом.

Оценки рыночного присутствия компаний EdTech (прикладные профессии) в нише ДПО и ДО взрослого населения

Рынки и компании EdTech	2018 год объем, млн руб./год	2018 год доля от рынка ДПО и ДО, %	2019 год объем, млн руб./год*	2019 год доля, %	2020 год объем, млн руб./год*	2020 год доля, %

EdTech ДПО и ДО взрослых	12000-14000	35	15000-17000	35-38	18000-20000	30-40
GetCourse	420	3-3,5	600**	3,5-4	800	4-4,4
Инфоурок	250	1,8-2,1	400-500	2,7-2,9	500-600	2,8-3
Sikorsky Academy	150	1,1-1,3	150-200	1-1,2	200-250	1,1-1,3

* экспертная оценка аналитиков «Интерфакса»

** данные получены напрямую от компании

Развитие soft skills и когнитивных способностей

В условиях цифровизации, когда одни технологии постоянно сменяются другими, все чаще говорят о роли soft skills — так называемых гибких навыков, связанных с социальными компетенциями и личностными установками. Развитие soft skills — важный технологический сегмент, получивший заметное развитие на глобальном рынке EdTech, на российском рынке представлен единичными компаниями — но в ближайшее время стоит ожидать появление новых игроков. Сейчас здесь наблюдается активизация так называемых «образовательных психологов» — представителей педагогических университетов, Российской академии образования, малых инновационных предприятий на базе вузов. Этот сегмент требует отдельного детального изучения. Перечислим самых заметных игроков:

Викиум (ООО «Викиум»):

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых; прочее, не включенное в другие группировки.
- Выручка в 2018 – 135 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 – 150-200 млн руб.
- Прогноз выручки в 2020 – 200-250 млн руб.

ModumLab (ООО «Модум Лаб»)

- Основной вид деятельности: разработка компьютерного программного обеспечения.

- Вид деятельности: Образование дополнительное детей и взрослых; прочее, не включенное в другие группировки.
- Выручка в 2018 – около 70 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 – около 100 млн руб.

МВА

В онлайн-сегменте российского бизнес-образования участников пока еще совсем немного, но зато постоянно создаются программы в симбиозе с оффлайн-школами МВА.

City Business School (АНО ДПО «СИТИ БИЗНЕС СКУЛ»):

- Основной вид деятельности: деятельность по дополнительному профессиональному образованию; прочая, не включенная в другие группировки.
- Вид деятельности: образование дополнительное детей и взрослых.
- Выручка в 2018 – 200 млн руб.
- Прогноз выручки в 2019 – 250-300 млн руб.
- Прогноз выручки в 2020 – 300-350 млн руб.
- Компания ищет новые пути развития, в том числе и в области Blended Learning: так, в начале декабря заключено соглашение с Высшей Школой Бизнеса ГУУ о разработке и реализации совместной программы МВА, включающей в себя как офлайн-, так и онлайн-составляющие.

Учебные и научные издательства в EdTech

В развитых странах наблюдается развитие EdTech внутри научных и образовательных издательств (Springer, Elsevier и др.). Так, в 2019 году наиболее важной сделкой в сфере EdTech среди издателей стала покупка известной платформы Knewto крупнейшим издательством Wiley.

В России двумя крупнейшими учебными издательствами являются «Просвещение» и «Российский учебник» (бывшее «Дрофа»), которые разработали и развивают собственные платформы онлайн-обучения, ориентированные в первую очередь на школьников. Еще одно крупное научное издательство, «Наука», к созданию собственной платформы пока не пришло.

Рейтинг EdTech-компаний России по динамике роста выручки

Рэнк	Компани и	2017 выручка , млн руб.*	2018 выручка , млн руб.	2019 выручка , млн руб.	2020 выручка , млн руб.	2019/201 8	2020/20 19	2019/201 7
1	Онлайн универси тет SkillBox	90	540	1000	2400	1,85	2,40	11,11
2	Яндекс Практику м	10	16	100	**	6,25		10,00
3-4	iSpring	200	370	900	1100	2,43	1,22	4,50
3-4	Нетологии я-групп	200	370	900	1600	2,43	1,78	4,50
5-9	Lingualeo	100	200	400	600	2,00	1,50	4,00
5-9	Teachbas e	50	100	200	250	2,00	1,25	4,00
5-9	HTML Academy	50	100	200	250	2,00	1,25	4,00
5-9	Uniweb	50	100	200	250	2,00	1,25	4,00
5-9	Мирапол ис	300	540	1200	1400	2,22	1,17	4,00
10-11	Eduson	40	60	150	200	2,50	1,33	3,75
10-11	Otus	40	80	150	200	1,88	1,33	3,75
12	Инфоуро к	150	250	500	600	2,00	1,20	3,33
13-15	ФРОО	50	75	150	200	2,00	1,33	3,00
13-15	eQueo	300	480	900	1100	1,88	1,22	3,00
13-15	GeekBrain s	300	480	900	1300	1,88	1,44	3,00
16-18	SkillFactor y	40	60	100	150	1,67	1,50	2,50
16-18	Мультиур ок	40	65	100	150	1,54	1,50	2,50
16-18	Skyeng	600	1100	1500	3000	1,36	2,00	2,50

19	Skill Cup	200	340	450	600	1,32	1,33	2,25
20	Puzzle English	120	170	250	350	1,47	1,40	2,08
21-23	GetCourse	300	420	600	800	1,43	1,33	2,00
21-23	Easy Ten	100	150	200	250	1,33	1,25	2,00
21-23	Sikorsky Academy	100	150	200	250	1,33	1,25	2,00
24	Нетрика	400	600	700	800	1,17	1,14	1,75
25	Центры Специалист УНЦ при МГТУ им Баумана	80	90	100	150	1,11	1,50	1,25

* по данным СПАРК Интерфакс

* компания попросила воздержаться от прогнозов

Университеты и EdTech в ДПО

Университеты страны давно и прочно присутствуют на рынке ДПО; доходы от реализации образовательных программ ДПО могут достигать у лидеров в этой сфере нескольких сотен миллионов рублей в год — сюда относятся такие учебные заведения, как РАНХиГС, РУТ-МИИТ, РУДН, НИТУ МИСиС, НИЯУ МИФИ, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, Московский Политех, ПГУПС и др. Но до последнего времени эта деятельность относилась скорее к сфере формального образования и реализовалась в очном, очно-заочном и заочном форматах.

Развитие EdTech стимулирует администрации многих вузов страны развивать собственные программы ДПО в новых технологических условиях. Наиболее активно эти процессы обсуждались на конференции EdCrunch, организованной НИТУ МИСиС и ставшей одним из важнейших международных мероприятий в сфере EdTech. Фокус EdCrunch 2019 был направлен на развитие ДПО в университетах и исследовательских организациях. В частности, на конференции было заявлено о необходимости

пересмотреть отношение к ДПО и сосредоточиться на интеграции этого сегмента с EdTech. Эти положения были озвучены как представителям академического сообщества, так и регулятором — Министерством науки и высшего образования РФ (МНВО).

Летом 2019 года на конференции МАПДО (Международной ассоциации последипломного образования) специалисты ДПО обозначили одной из главных проблем современного дополнительного образования отсутствие единого маркетплейса программ ДПО. Как следствие — программы создаются под одни и те же запросы одних и тех же заказчиков, отсутствует конкурентное поле для развития программ ДПО, изучения и прогноза рынка труда. Цифровая площадка позволила бы наиболее актуальным и востребованным программам (а также их разработчикам и провайдерам) находить активных и платежеспособных заказчиков из бизнеса, тем самым способствуя развитию рынка труда, бизнеса, а также университетов и исследовательских институтов.

Эту же проблему на заседании президиума Совета законодателей РФ в апреле 2019 года затронул министр высшего образования и науки Михаил Котюков.

Такой смене вектора в сфере ДПО во многом способствовали национальные проекты: «Образование», «Наука», «Цифровая экономика», «Здравоохранение», «Экология». Каждый из них предполагает переобучение работников, повышение квалификации, поиск и внедрение новых механизмов развития человеческого капитала. Так, НП «Образование» включает в себя, помимо прочего, федеральный проект «Новые возможности для каждого», в рамках которого планируется создание системы непрерывного образования для всего населения страны.

Согласно паспорту нацпроекта «Образование», программы ДПО должны обеспечивать «личностный рост, расширение и обновление профессиональных знаний граждан и приобретение ими новых профессиональных навыков в соответствии с быстро меняющимися технологиями и условиями», а также строиться на единой цифровой платформе.

Таким образом, намечается переход от дискуссий на темы lifelong learning к практической реализации этой парадигмы. Более того, многие EdTech-компании на протяжении последних нескольких лет уже в той или иной степени занимаются реализацией этой задачи, развивая собственные системы непрерывного образования в наиболее перспективных нишах трудовой и творческой деятельности.

На уже упоминавшейся конференции EdCrunch 2019 Министерство науки и высшего образования (МНВО) РФ заявило о начале работы по созданию

единой платформы программ ДПО, основанной на тотальной цифровизации с цифровым профилированием каждого человека на протяжении всей его жизни. Ответственным за построение системы стал ВРИО директора департамента информтехнологий в сфере науки и ВО Антоний Швиндт.

«Построение цифровых профилей для человека очень важно. Цифровой профиль должен быть не только у студента, он должен оставаться с человеком на протяжении всей жизни. Если человек получает дополнительное профессиональное образование, его цифровой профиль должен дополняться, эта информация должна быть доступна для работодателя. Должна быть возможность эффективно отслеживать профиль гражданина, его дополнять и создавать для него новые возможности. В том числе чтобы понимать, каких компетенций ему не хватает, какое дополнительное профессиональное образование он должен получать. Для работодателя должна быть возможность смотреть, выбирать для себя, осуществлять отбор кадров».

— ВРИО директора департамента информтехнологий в сфере науки и ВО
Антоний Швиндт

В рамках проекта «Новые возможности для каждого» МНВО разработало программу грантовой поддержки вузов, развивающих у себя образовательные программы ДПО и ДО. В частности, планируется собрать на единой платформе все вузовские программы ДПО и ДО, подготовить 30 тыс. новых преподавателей для этой сферы с тем, чтобы к 2024 г. не менее 15 млн чел. могли выстраивать свои образовательные траектории.

По мнению Ильи Коршунова, директора Института Образования НИУ ВШЭ — одного из лидирующих университетов в развитии онлайн-образования — программы ДПО предоставят людям большую свободу и «обеспечат их «трудоустраиваемость», их успешность и продвижение на рынке труда и в обычной жизни»; университеты станут доступнее для людей, причем не только для молодежи, но и для старших возрастных групп.

«Такого масштабного прихода других категорий населения в вузы еще не было. Технологии [EdTech] должны прийти из бизнеса и, вероятно, из систем корпоративного обучения».

— директор Института Образования НИУ ВШЭ Илья Коршунов

Технологически и идеологически важная проблема связана с необходимостью развития профессиональных компетенций у студентов программ высшего образования и ДПО. Академическое сообщество вот уже почти 20 лет ведет дискуссии о разработке образовательных программ на компетентностной

основе — в то время как бизнес-сектор EdTech-рынка уже давно практикует такой подход при создании собственных программ. Для этого используются разработки вузов, международных специализированных компаний, корпоративных университетов, профильных организаций.

По мнению директора EdCrunch University НИТУ «МИСиС» Нурлана Киясова, несмотря на участие многих российских EdTech-компаний в ежегодной конференции EdCrunch (проводится НИТУ «МИСиС» с 2016 года), сейчас интереснее говорить о зарубежных компаниях, которые нашли новые ниши в EdTech и добились успеха на рынке — таких, как Coursera, Educause, edX, 2U, Knewton.

Еще одним флагманом в развитии EdTech и онлайн-образования в России наряду с МИСиС стал НИУ «Высшая Школа Экономики», который организовал международную конференцию, альтернативную #EdCrunch — EStars (<https://estars.hse.ru>), впервые прошедшую весной 2019 года.

Ректор НИУ ВШЭ Ярослав Кузьминов выступил одним из инициаторов модернизации системы высшего образования России с фокусом на EdTech. В частности, он предлагал российским университетам конструировать в сфере ДПО и ДО мини-курсы на основе EdTech по актуальным направлениям подготовки, присваивать по их завершению микро-степени (подтверждаемые сертификатами), ценность которых будут определять работодатели и представители профессиональных сообществ.

За постепенный отказ от формализованной устаревшей системы ДПО выступил еще один регулятор - Министерство здравоохранения, которое управляет широкой сетью медицинских вузов и учреждений повышения квалификации медработников. В декабре 2019 года Минздрав заявил, что с 2020 года отменяются обязательные курсы повышения квалификации, которые врачи должны были проходить раз в пять лет. Курсы планируется заменить на «непрерывные онлайн-тесты» и онлайн-консультации с ведущими специалистами. Такая переориентация интересна тем, что еще два года назад Министерство выступало против внедрения телемедицины и любых других коммуникационных технологий в сферу здравоохранения.

Один из лидирующих медицинских университетов страны, Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова, разработал платформу, получившую название «Методический центр аккредитации специалистов» (selftest.mededtech.ru), на базе которой врачи сдают экзамены в онлайн-формате. Ректор Сеченовского университета Петр Глыбочко считает запуск Медицинского Центра прорывом в цифровых

образовательных технологиях в системе высшего и медицинского образования.

Большинство опрошенных представителей академического сообщества отметили, что в их учебных заведениях создаются собственные онлайн-системы, которые используются в учебном процессе. Но в то же время администрации некоторых университетов заявляют, что не все сотрудники вузов поборолли страх использования цифровых образовательных технологий.

Собственные онлайн-курсы реализуют большинство ключевых национальных вузов. Такие курсы размещаются как на международных платформах (Coursera, edX, Udacity), так и на национальной платформе «Открытое образование». По словам представителей этих университетов, участие их сотрудников в развитии проекта «Современная цифровая образовательная среда в РФ» помогает технологически развивать научно-педагогических работников вузов и администраторов, распространять опыт внедрения методик и практик онлайн-обучения, новых образовательных технологий.

По мнению директора департамента государственной политики в сфере высшего образования Минобрнауки России Екатерины Бабелюк, вузам необходимо перестраиваться и активно внедрять в свою деятельность EdTech, развивать сотрудничество с EdTech компаниями. Предполагается, что Минобрнауки России введет в мониторинг эффективности деятельности вузов дополнительный показатель, связанный с применением цифровых образовательных технологий, в том числе и в сфере реализации программ ДПО.

Таким образом, сейчас мы наблюдаем очередную попытку со стороны административного сообщества мотивировать университеты интегрировать EdTech в свою деятельность. На основании шестилетнего опыта развития системы мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования можно полагать, что в скором времени эта задача также будет решена: шероховатости в процессах управления вузами и НИИ исчезнут, и большая часть подведомственных Минобрнауки и отраслевым министерствам учреждений активизируются на рынке EdTech, в том числе и в образовании взрослых – ДПО и ДО.

Как считает профессор Московской школы управления «Сколково» Андрей Волков, университетам в процессах цифровой трансформации, в том числе в сфере разработки и использования EdTech, надо развивать автономию. Им необходимо отказаться от идеи «внедрения» инноваций и «принуждения к инновационной деятельности». По его мнению, университеты должны

перейти на партнерские отношения с бизнесом, в том числе с компаниями, созданными преподавателями и студентами.

Исторически университеты – автономная институция, задача которой состоит в том, чтобы создавать знания, а также подвергать критике. Только самостоятельно отвечая за свое развитие, университет сможет заключать взаимовыгодные партнерства с бизнесом, давать незаурядное образование студентам, управлять исследовательскими процессами. В 2019 году лидирующие российские вузы начали разработку систем отслеживания и хранения индивидуальных образовательных траекторий студентов, в том числе выпускников программ 2 уровня высшего образования с прицелом на возврат выпускников на программы ДПО.

Направления, на которые стоит ориентироваться при разработке образовательных программ, EdTech-компаниям дает проект Агентства стратегических инициатив (АСИ) и Московской школы управления «Сколково» «Атлас новых профессий» (<http://atlas100.ru>). Новая версия «Атласа» (декабрь 2019 года) очертила профессии, для обучения которым требуются сотни новых высокотехнологичных курсов от вузов и бизнеса. Одновременно предстоит найти корпоративных и частных заказчиков этих курсов по обучению digital- и прикладным профессиям.

«Национальные проекты – это работа на перспективу. Образование вообще является национальным, социальным и общественным благом. И очень долгоиграющим. Образование – это не услуга, а инвестиция. Надо иметь в виду, что у разных инвестиций разный период окупаемости. В ситуации с образованием работает еще более сложная модель. Вложения в разные уровни образования по-разному влияют на экономический рост. Например, наиболее эффективно с точки зрения экономического роста вложение в дошкольное образование, но результаты этих вложений отразятся на нем только через два-три десятилетия. Образованные люди самоценны, поскольку они развивают общество.

Современные технологии существенно меняют самые разные стороны жизни общества. Когда рассуждают о цифровизации в образовании, то зачастую все сводят к онлайн-возможностям. Между тем, есть несколько гораздо более фундаментальных трансформаций, которые повлекут за собой существенные изменения в образовании. Скажем, появление качественного автоматического перевода. Понятно же, что это радикально изменит систему образования. Получив цифрового переводчика, мы сможем читать любые книги, слушать любые лекции. Это задача технологически вполне решаемая и, как мне кажется, даже более простая, чем заставить безаварийно ездить беспилотные автомобили. В этом смысле снятие языкового барьера и

возможность доступа к мировым знаниям и получению международного образования — вещь абсолютно уникальная.

Или, например, если говорить о цифровизации, еще один аспект — перспективы своеобразной уберизации образования. Возможность появления платформенных посредников, которые начнут работать в образовании на принципах, подобных тем, что выдавливают с рынка привычное такси. Не окажутся ли такие посредники более эффективными, чем университеты или отдельные программы, и к чему это приведет? Если быть честными перед самими собой, то мы не знаем ответа на этот вопрос.

Еще один важный аспект наступления цифры – неопределенность направления технологического и социального развития. Это требует качественного изменения в отношении к образованию: от овладения профессией оно должно переориентироваться на развитие способности к адаптации. Соответственно и вузы должны стать вузами реального непрерывного образования.

В вузах приоритет должен отдаваться фундаментальным знаниям. В этом смысле акцент на фундаментальные знания – важнейшая особенность профессионального образования эпохи цифры и постцифры. Именно овладение этими знаниями является источником адаптивности, кубиками или стенами, из которых строятся этажи успеха».

— Ректор РАНХиГС Владимир Май

Некоторые представители вузовского сообщества отмечают, что традиционное университетское образование больше подходит для молодежи, а онлайн-образовательные системы – для более старшего поколения. Они же ставят и вопрос о качестве образования.

«Онлайн образование – для взрослых: информационные образовательные технологии будут развиваться, рынок EdTech, по прогнозам, к 2020 г. составит 240 млрд долларов. В условиях цифровизации изменяется само предназначение университетов. Тем важнее становится человеческий фактор – удержать студента в аудитории можно только личностью профессора. По статистике, лишь 15% обучающихся в онлайн-формате получают сертификат, а 85% уходят с дистанции. Этот вид получения новых знаний подходит взрослым людям, которые делают осознанный выбор и имеют высокую мотивацию.

...Еще недавно считалось, что цифровизация и интернет сократят неравенство и сделают образование общедоступным. Новое неравенство – современная тенденция и ключевой философский вопрос. 50 лет назад

высшее образование получали 10-15% выпускников школ, сегодня уже 70-80%, и мы идем к всеобщему высшему образованию, но возникает вопрос его качества. Поэтому живое университетское образование – более высокая ступень, оно подразумевает социализацию и основано на привлекательности личности профессора».

— Директор Института государственной службы и управления РАНХиГС Игорь Барциц

Есть и другое мнение: так, SMM и Digital-менеджер компании «Сбербанк» Малюкин Никита считает, что EdTech вполне подходит для получения первого образования уровня бакалавриата или специалитета: «Я считаю, что в будущем EdTech-проектов будет намного больше. Например, у таких организаций, как Skillbox, повысится приток клиентов — за счет того, что они дают прикладные навыки, которые можно применить в своей работе. Это более эффективно в симбиозе с классическими знаниями, которые получают в вузах, чем когда приходится четыре года учиться на бакалавра, а после трудоустройства вновь учиться — уже тому, что нужно в конкретной профессии».

«Мир изменился: раньше можно было получить профессию - и всю жизнь работать по специальности. Этим и гордились еще 10 лет назад: одна профессия, один университет, одна запись в трудовой книжке. Теперь для того, чтобы быть успешным, человек вынужден все чаще менять места работы, сферы деятельности и специальности. И учебные заведения должны быть готовы принять эти вызовы. Потому что если не они — то на эти вопросы ответят другие компании и люди».

— Ректор РАНХиГС Владимир Мау

Мысль ректора РАНХиГС развивает руководитель Университета НТИ «20.35» Василий Третьяков, который рассуждает о компетентностном подходе в системе онлайн-образования. Для развития этого подхода при разработке новых программ, по мнению Третьякова, требуется постоянный мониторинг изменений на рынке труда, построение прогнозов, выявление наиболее востребованных навыков — и на основе этого можно конструировать эффективные образовательные программы.

«Мы проанализировали, какие люди востребованы и какие компетенции являются определяющими при приеме на работу или продвижении внутри компании. Сравнили, какие компетенции для IT-специалистов востребованы в мире и на что ориентированы вакансии и образовательные программы в России. Поверьте, там очень большая разница. Мы до сих пор готовим просто

программистов, требуем от человека просто готовности к программированию. В мире требования к программистам очень сильно диверсифицированы. Там есть требования к работе с искусственным интеллектом, к работе с алгоритмами, с конкретными языками, которые позволяют человеку решать более комплексные задачи. Это значит, что мы технологически с точки зрения запросов рынка труда и с точки зрения системы образования можем отстать».

Руководитель Университета НТИ «20.35» Василий Третьяков

«Основная проблема нашей отрасли – кадровая. Не хватает людей, которые могут написать сценарий курса, объяснить преподавателю, как вести себя в кадре (преподавание у доски и в видеоформате – не одно и то же), построить курс, сформулировать домашние задания, «сшить» разные курсы в систему, выстроить финансовые модели, научиться продвигать курсы в формате b2b и b2c. Рынку не хватает продюсеров, сценаристов, методологов, маркетологов.

Еще одна проблема – отсутствие денег. В этом сегменте очень мало инвестиций и практически нет экзитов (выходов инвесторов из проектов). Непонятно, кому продавать проекты. В основном применяется дивидендная модель инвестиций, а она не самая прибыльная».

— директор Ed2 Accelerator Наталья Царевская-Дякина

Сотрудничество между технологическими компаниями и университетами в развитии EdTech. Мнение участников EdTech-рынка

«Не совсем правильный подход – административно принуждать НПР университетов к инновационной деятельности, в том числе к созданию технологических компаний (практика МИП показала несостоятельность такого подхода). В развитых странах наиболее сильны стартапы, основанные на deep tech, с семилетними исследованиями. Быстрая коммерциализация снижает потенциал исследователей – лучше предлагать сервисы под коммерциализацию. К тому же в исследовательской среде, в отличие от бизнеса, конфликты могут подорвать инновационный потенциал. В исследовательской среде практически отсутствует кооперационная основа, вот над этим следует работать.

Вход вуза в капитал технологической компании неинтересен бизнесу. Зато в США любой бизнес будет счастлив, если в капитал войдет Стэнфорд или Гарвард.

Имеет смысл развивать технологические компании в вузах только на ранних стадиях с развитыми наборами сервисов коммерциализации.

Далее можно передавать бизнес в т.н. Региональный центр технологического развития (РЦТР): комплексный переход от центра генерирования знания к центру создания ценности».

— Директор по науке и технологиям Фонда «Сколково» Александр Фертман

Практически все эксперты рынка подтверждают быстрое проникновение онлайн-технологий в программы ДПО и переход большей части пока еще формального ДПО в сферу смешанного образования (т.н. Blended Learning).

«Онлайн-образование будет вытеснять очные форматы в общем, высшем и дополнительном профессиональном образовании. При этом наиболее распространенным и эффективным будет обучение в смешанном (blended learning) формате. Считаю, что к 2024 году до 30% программ дополнительного профессионального образования будут доступны в онлайн-формате».

— руководитель направления «Обучение и развитие» Центра развития человеческого капитала (ГК «Нетрика») Алексей Дворецкий

«Существуют востребованные программы высшего образования по заочной форме обучения на базе дистанционных технологий относительно современного уровня. Их реализуют такие вузы, как Тульский государственный университет, Тольяттинский государственный университет, Московский международный университет и другие. Что касается программ повышения квалификации и переподготовки кадров, то здесь технологические новации практически не востребованы, так как такие программы по большей части используются для получения удостоверений – сертификатов, навязываемых административно, либо необходимых для перехода на новую ступень карьерной лестницы».

— представитель академического сообщества (проректор Тульского государственного университета) и одновременно «стартапер» в EdTech (TimeforEnglish) Андрей Сафонов

«EdTech – это в первую очередь технологические решения, применяемые в образовании. И технологии здесь не ограничиваются лишь доступностью образовательного контента в онлайн. EdTech – это различной сложности образовательные IT-платформы (LMS), индивидуально разрабатываемые под разные образовательные проекты, сложная автоматизация учебного

процесса, персонализированный подбор контента, создание образовательного трека с помощью искусственного интеллекта и так далее. С одной стороны, EdTech – это лишь часть онлайн образования, с другой, EdTech не ограничен рамками онлайн, поскольку уже давно применяется и в офлайн-образовании».

— президент City Business School Денис Исаков

«В 2020 году значительно увеличится количество как чистых онлайн-проектов, так и blended-программ (смесь очной и заочной форм обучения) в дополнительном образовании. Те компании, которые не планируют использовать технологии в своей работе, в скором времени уступят место образовательным проектам, которые уже пробуют онлайн хотя бы в частичном формате, подбирают для себя подходящие IT или выделяют инвестиции в разработку собственных. IT-решения, удобные платформы для обучения в интерактивном виртуальном пространстве с использованием удобных интерфейсов, учебных мультимедиа и видеоформатов, тренажеров и индивидуальных треков обучения – это уже не будущее, а настоящее любого образования. Успешны те компании, которые одновременно хорошо понимают специфику IT-разработки и методологию учебного процесса».

— SEO City Business School Ирина Шашкина

Ирина Шашкина также отмечает, что во всем мире большинство технологических проектов появляется в детском (школьном) образовании. В России же технологические решения развиваются в первую очередь в сфере образования взрослых. И эта тенденция, судя по всему, будет продолжаться и дальше.

«50% будет в онлайн и офлайн уже через 3-5 лет. Дальше сложно прогнозировать. Существенный определяющий фактор, от которого многое может зависеть – это внедрение технологий виртуальной и дополненной реальности. Они могут привести как к качественному стадийному рывку (80-90% – в онлайн и офлайн), так и к регрессу – резкому падению мотивации к обучению и когнитивных способностей за счет увлечения иллюзорными, виртуальными мирами».

— директор Федерального института развития образования Максим Дулинов

«EdTech – это и конкуренция, и дополнение к формальному образованию. Дополнение это потому, что появляются новые профессии вокруг интернет-технологий, которых просто раньше не было, и под них нет разработанных программ ДПО и ДО. И по мере того, как это успешно

происходит, некоторые программы ДПО и ДО постепенно начинают мигрировать в онлайн-формат, то есть становятся частью EdTech».

— генеральный директор и совладелец платформы GetCourse Сергей Михайлов

Пока что EdTech реализуется в основном в сегменте дополнительного образования. Для широкого применения в сфере классического образования цифровым технологиям пока не хватает важных его элементов — социализации и развития коммуникативных навыков.

«Конкуренция [между EdTech и существующими формами обучения] — пожалуй, худшая из характеристик для образования. Образование – это, в первую очередь, не про конкуренцию, а про коллаборацию. Чтобы на этом рынке начались крупные позитивные сдвиги, его участникам нужно научиться выстраивать диалог друг с другом, делать совместные проекты. Только после этого начнется новый этап в развитии отрасли, когда EdTech-компании смогут свободно делиться с вузами своими технологиями и цифровыми платформами, получая взамен наработки по педагогике, научным и академическим вопросам. Через 10 лет разделение на EdTech и классическое образование исчезнет — будет единый рынок. Так, в следующем году мы планируем отказаться от приставки «онлайн» в названии нашего университета, чтобы подчеркнуть, что мы занимаемся образованием в целом».

— основатель и генеральный директор онлайн-университета Skillbox Дмитрий Крутов

«Технологии EdTech – это, безусловно, дополнение к существующей инфраструктуре. Инструменты онлайн-образования являются эффективным способом получить услугу, если это невозможно сделать с помощью офлайн-форматов, или если у традиционных участников рынка не хватает ресурсов. Но, вместе с этим традиционные образовательные организации все меньше видят конкурента в EdTech-компаниях, многие из них воспринимают инструменты онлайн-образования лояльно и стараются сами их применять.

Не так давно в дискуссии с представителем традиционного института образования я услышал очень грамотное определение онлайн-инструментов обучения как «экзоскелета», который, будучи поддерживающим механизмом, усиливает и дополняет роль современного преподавателя».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

Многие эксперты разделяют мнение, что для цифровых образовательных технологий нет границ применения в различных направлениях образования. Определенная доля офлайна остается, в первую очередь связанная с необходимостью развития hard skills в программах ДПО и в меньшей степени — в ДО.

«Если говорить про медицину, есть успешный опыт наших коллег из США, компании 2U, которая очень эффективно работает с вузами, в том числе медицинскими, решая задачи среднеспециального и высшего образования. Это значит, что ряд дисциплин в таких вузах выведены в онлайн, но при этом все равно остаются воркшопы, лекции, семинары — практическая часть занятий. В идеале образование и должно прийти к такому смешанному формату, где не будет разграничения на онлайн и офлайн. Наоборот, EdTech-компании и вузы будут помогать друг другу: например, у нас студент будет изучать дисциплину, сдавать по ней экзамен, а затем подтверждать полученные навыки на практических занятиях в университете.

Вероятнее всего, в будущем изменится весь ландшафт рынка, и мы с вузами станем решать разные задачи. Мы будем предоставлять эффективный контент и искать интересные методы работы с учеником, вузы же останутся тем местом, которое связывает практикующих специалистов, представителей академических наук и самих студентов. Эта контактная среда должна остаться прерогативой вузов, ведь изначально они и были созданы для того, чтобы объединять людей».

— основатель и генеральный директор онлайн-университета Skillbox Дмитрий Крутов

Участники рынка сходятся в том, что цифровые образовательные технологии применимы в различных (но не во всех) предметных направлениях образования. При этом офлайн-обучение должно сохраниться.

«Вопрос нужно поставить так - какие задачи могут решить технологии? Могут ли они научить взрослого человека, например, управлению или лидерству? Вряд ли. С этим и обычная профессура в офлайне не очень хорошо справляется. Могут ли подготовить врача? Нет. Для этого надо руками щупать больных и резать трупы. Я не пойду к врачу, который получил квалификацию через решения типа EdTech».

— профессор МШУ «Сколково» Андрей Баркин

Согласно преобладающему мнению экспертов, особой нишей для развития EdTech оказалось дополнительное профессиональное образование и дополнительное образование. По сравнению с традиционным

офлайн-образованием основной недостаток онлайн-обучения заключается в невозможности социализации.

«EdTech, как в России, так и в мире — это и альтернатива, и дополнение любой существующей системе образования. Так, программы переподготовки по современным IT-специальностям заполняют пробелы высшего образования, которое не всегда готовит к реалиям работы в современных технологических компаниях. А, например, множество курсов от университетов со всего мира позволяют глубже разобраться в какой-то теме, но не заменяют полностью базовое образование. В будущем онлайн-образование станет неотъемлемой частью образовательного ландшафта, как покупки в интернет-магазине с доставкой на дом. Сами магазины и торговые центры при этом никуда не делись. Здесь будет так же».

— Евгений Лебедев, директор по маркетингу «Яндекс. Практикум»

Ниша EdTech в ДПО и ДО

«Чтобы создать устойчивый спрос, необходимо сменить образовательные поколения (пять лет). Тот, кто успеет впрыгнуть в этот поезд раньше всех, легко может стать монополистом».

— директор Федерального института развития образования Максим Дулинов

«[Ниша EdTech в сегменте ДПО и ДО для взрослых] не просто есть: она одна из наиболее перспективных. На рынке ДПО/ДО уже появилось значительное число компаний, которые занимаются EdTech. Причем это не только небольшие языковые школы и курсы, но и заметные игроки рынка, обучающие востребованным digital-профессиям. Онлайн-университет «Нетология» является одним из таких игроков».

По нашим оценкам, в сегментах ДПО и ДО уже наблюдается существенное перетекание в сторону онлайн-формата. Пока что это единицы процентов, но рост рынка онлайн в ДПО будет достигать до 40-50% от года к году. И таким образом в течение ближайших лет барьер в 10% соотношения рынков онлайн и офлайн будет преодолен. А если посмотреть на перспективу 3-5 лет, то мы прогнозируем движение онлайн-формата к планке 20-30% от всего рынка ДПО».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

«Много проектов (в том числе технологических) запущено в Центре ДПО УриУ. Кроме того, в РАНХиГС развита система направления бизнес-образования

МВА. Думаю, если мы возьмем лучшее, что у нас есть, и построим подобную систему в области бизнес-образования, то они смогут мощно дополнять друг друга.

Сейчас очень важна тема обучения людей предпенсионного возраста. Я считаю, что на каждом этапе становления личности нужны свои подходы к образовательной деятельности. Школьники и студенты любят общаться с экспертами, преподавателями, практиками. В ДПО мы учим людей, которые обладают опытом. В то же время эксперты в обучении взрослых людей не дают им знания. Они вытаскивают знания из них, упорядочивают, раскладывают по полочкам. Но встает вопрос, как мы будем учить пенсионеров, потому что у них свой особый опыт, который долгосрочен, но не всегда актуален во внешней среде. Думаю, здесь следует развивать те знания, навыки, которые нужны им самим. В этом направлении мы тоже будем работать. Наши исследовательские проекты помогут начать проводить ДПО для людей пенсионного возраста, формировать образовательные программы, которые созданы только для них».

— директор Уральского института управления (филиала РАНХиГС) Руслан Долженко

Конкуренция с глобальными EdTech-проектами

«Сегодня на рынке присутствуют глобальные проекты, которые ведут деятельность, в том числе и за рубежом. Но, по нашему мнению, в силу особых требований к специалистам разных профессий, таких как культурный код и менталитет, конкуренция у компаний, развивающих ДПО, гораздо выше внутри российского рынка, чем снаружи. Поэтому и риск прихода более конкурентоспособных проектов из-за рубежа незначительный.

При этом мы, конечно, всегда смотрим на международный рынок и оцениваем перспективы глобальных проектов: например Udemy, Udacity и Teamtreehouse».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

Что касается рисков для национального EdTech-рынка проиграть конкуренцию глобальным платформам, мнения экспертов достаточно оптимистичны:

«Я не знаю ни одной глобальной EdTech-платформы. Обычно в этом контексте вспоминают Coursera, но Coursera занимается не образованием, а просвещением. Да, есть edX, Coursera, Lynda — проекты, казалось бы,

обучающей направленности, но в реальности образование никогда не ограничивается просмотром видео: это намного более сложный процесс, который часто невозможен без офлайн, без реальных проектов, работодателей, отчасти академических дисциплин. И я считаю, что российские EdTech-компании, которые решают именно образовательные задачи, — одни из самых сильных в мире. У нас есть и просветительские проекты, причем очень качественные. Так, все любят Arzamas, «Постнауку», «Полку». Но все они предоставляют контент для саморазвития, который не имеет ничего общего с образовательным треком».

— основатель и генеральный директор онлайн-университета Skillbox Дмитрий Крутов

«Такие риски есть, но они не очень велики. В России рынок EdTech сейчас активно растет, и многие отечественные EdTech-решения выполнены на высоком уровне. В качестве конкурентов нашей платформы можно назвать Way.up, Faculty360, в некоторой степени Udemy, Lynda.com, Coursesity.com».

— руководитель направления «Обучение и развитие» Центра развития человеческого капитала (ГК «Нетрика») Алексей Дворецкий

Государственная поддержка

Большинство участников рынка соглашались, что государственная поддержка сегменту EdTech, как и всякому технологическому сектору, полезна и нужна — но одновременно с этим они делают и парадоксальные высказывания.

«Я процитирую Александра Ларьяновского (Skyeng): государство сделало все, чтобы EdTech-проекты успешно развивались, превратив за 20 лет реформу образования в контрреформу и, по сути, разрушив его — тем самым они создали рынок для таких компаний, как наша. Это не плохо и не хорошо: это данность».

Сейчас, с учетом скорости развития технологий, государство и не должно успевать за всем в образовании: эти задачи должны решать EdTech-проекты. Здесь нет никакого конфликта интересов — наоборот, все готовы к диалогу. Так, мы призываем вузы создавать совместно с нами дистанционные смешанные программы для бакалавриата: это даст студенту возможность одновременно учиться, работать и после выпуска сразу быть востребованным на рынке».

— основатель и генеральный директор онлайн-университета Skillbox Дмитрий Крутов

«Иногда нужно просто не мешать. Наоборот, нормативные документы, исходящие от государства, должны иметь характер непосредственно исполняемых директив, программного кода, простого, понятного и лишенного ошибок. В целом российским юристам и законотворцам необходимы навыки программирования. Есть шанс, что правовые нормы будут проще, понятнее и, самое главное, применимее».

— директор Федерального института развития образования Максим Дулинов

«На самом деле такая поддержка уже оказывается государством. В частности, некоторые из перечисленных EdTech-проектов являются резидентами «Сколково», что уже само по себе является некоторым форматом поддержки государства».

— генеральный директор и совладелец платформы GetCourse Сергей Михайлов

«Государство в России, несмотря на определенный консерватизм в некоторых сферах, почти никак не ограничивает развитие образовательной онлайн-инфраструктуры. Более того, многие чиновники от образования понимают, что EdTech — это набор эффективных инструментов, которые позволяют создавать более конкурентоспособные обучающие решения и могут влиять на качество обучения детей и взрослых положительно».

Мы можем отметить пару регуляторных мер, которые требуют доработки, но они не критичны для рынка EdTech. «Нетология-групп» является участником нескольких рабочих групп по вопросам развития рынка образования, и мы знаем, что по многим из этих проблемных регуляторных зон ведется работа государства».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

Спрос на EdTech в России

«Спрос есть. Он невелик, иницируется в основном финансово-экономическим сектором и в меньшей степени научно-производственным. В объеме этого спроса (на душу населения) мы уступаем развитым странам. Стимулировать спрос можно и нужно за счет совместного финансирования: собственно, со стороны соискателя, потенциального работодателя и государства (в виде персональных грантов обучающимся и разработчикам). Если затраты разложить на примерно три равные части, это существенно увеличит спрос на соответствующее образование».

— директор Федерального института развития образования Максим Дулинов

«Есть глобальные EdTech, такие, как Udemu, например. Но пока что есть языковой барьер для глобальных EdTech, на самом деле даже не только языковой. Вопрос локализации скорее. Локализация — это не только язык: это местное законодательство, местные платежные системы и так далее. Поэтому прямо сейчас никакие глобальные EdTech не угрожают национальным российским.

Платежеспособный спрос [на программы EdTech у населения] есть. Есть очень разные оценки рынка EdTech, зависит от того, какие сегменты и проекты туда включать. По нашим оценкам, этот рынок в России составил 40 млрд рублей в 2019 году и вырастет в 1,5 раза в 2020 году».

— генеральный директор и совладелец платформы GetCourse Сергей Михайлов

«Рынок онлайн-образования в зависимости от ниши растет на 20-30% от года к году. Фактически он находится на экспоненциальном взлете, и потребители относятся к онлайн-обучению со все большим доверием. Мы отмечаем, что для активного населения онлайн-формат уже стал одной из опций при выборе среди всех образовательных инициатив. Аудитория уже не дифференцирует продукты на онлайн и офлайн: она оценивает проекты по отзывам других пользователей и обещаниям достижения их образовательных целей».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

Говоря об интеграции современных технологий в образовательный процесс, многие эксперты отмечают перспективность использования в этой сфере решений на основе искусственного интеллекта (AI):

«Необходимо говорить о дальнейшем развитии интеллектуальных технологий, подразумевающих применение элементов AI. Также необходимо подойти к пониманию «второго уровня» EdTech – обучению самих интеллектуальных систем, которые будут использоваться в процессах обучения. Можно полагать, что и Machine Learning является своего рода EdTech».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

«EdTech может независимо от географии дать новые навыки, новую профессию, да, сможет повысить конкурентоспособность человечества в

соревновании с AI. Если исходить из того, что AI будет вытеснять постепенно низкоквалифицированные профессии».

— генеральный директор и совладелец платформы GetCourse Сергей Михайлов

«Отрасли, где необходимо рутинное выполнение задач, обработка больших данных – да, там однозначно AI дает сто очков вперед человеку. В случае с нестандартными решениями, творческими задачами, обобщением неструктурированных данных – пока человек с его экспертными знаниями впереди. Машина, даже самообучающийся алгоритм, ограничена определенными условиями, человек – нет. Кто точно получит успех и будет востребованным в будущем – это «гибридные человеко-машинные» системы управления, анализа, производства, где машина отвечает за роль объективного контролера и подбор вариантов решения, мониторинга по формализованным показателям и оценку обратной связи; человек — за само решение и развитие алгоритма принятия решений. Вот тут может быть высока роль EdTech».

— директор Федерального института развития образования Максим Дулинов

«Соревноваться с AI человеку нет необходимости, поскольку в ближайшем будущем задачи «искусственного» и «естественного» интеллектов будут разделяться. Профили задач и профессий людей будут меняться в сторону увеличения доли мыслительной работы.

Это означает, что роботы будут заниматься более стандартизированными, механическими задачами, а человек сможет больше уделять времени описанию алгоритмов построения работы и ее аналитике.

И в этой связи онлайн-образование будет помогать человеку находиться в парадигме *lifelong learning*, постоянно развиваться и оставаться востребованным среди других специалистов. Это важно не только в соревновании с AI, но и борьбе за построение успешной карьеры и жизни».

— сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп» Максим Спиридонов

Глобальные рынки образования и EdTech, место России

Глобальный рынок образования размером в \$4 трлн требует новых подходов, поскольку правительствам, домохозяйствам и бизнесу необходимо сэкономить на подготовке специалистов и повысить отдачу от инвестиций. В

настоящее время совокупный долг домохозяйств США по студенческим кредитам превысил \$2 трлн (второй по величине долг страны после ипотеки), и его реструктуризация является важной социальной задачей для правительства США. Часть EdTech-компаний реструктуризирует эти долги, то есть работает одновременно и в сфере финтех.

По данным EdSurge, венчурные инвестиции в образовательные стартапы в США (в этой стране оценочно около 99% стартапов в образовании – это EdTech) составили в 2018 году \$1,45 млрд. И это лишь 1,1% от \$130 млрд всех венчурных инвестиций в США в 2018 году (всего было заключено 112 инвестиционных контрактов — для самого развитого рынка венчурного инвестирования это весьма скромный показатель).

Образование традиционно считается рынком, который достаточно сложен для венчурного инвестирования, поскольку он не дает быстрой и кратной отдачи — важного ориентира для инвесторов. Продавать услуги школам и университетам в настоящее время сложно и долго, к тому же модель freemium с продажей непосредственно преподавателям пока не позволяет покрывать затраты.

Более привлекательным для венчурных инвесторов выглядит разработка нового софта для образования, контента или оказание финансовых услуг для тех, кто обучается вне традиционной школьно-университетской системы. В частности, такие ученики могут получать дополнительное образование, где доход на инвестиции в новую программу образования или технологию можно измерить через количество предложений от работодателя или повышение зарплаты. Именно на этом можно построить метрику оценки программ ДПО и ДО. (<https://techcrunch.com/2019/10/01/where-top-vcs-are-investing-in-edtech>).

Еще одной важной сферой стала область трудоустройства выпускников колледжей. Ряд компаний и инвесторов пытаются предпринимать какие-то шаги в этом направлении: так, TrilogyEd собрала \$80 млн и установила партнерские отношения с 35 университетами, предлагая программы краткосрочного программирования Boot Camp. Другая компания, Handshake, собрала \$40 млн для своей платформы для студентов, которые ищут первую работу, и работодателей, желающих связаться с ними. Как ожидают эксперты, такая тенденция в будущем будет продолжаться.

Заключение

Ожидается, что в 2020 году на глобальном рынке EdTech продолжится соревнование между компаниями всего мира за венчурное инвестирование и Private Equity (PE). Российский рынок EdTech по сравнению с глобальным не слишком велик, но несколько лидирующих на нем компаний (Skyeng, Skillbox, iSpring, «Нетология-групп», «Нетрика») будут привлекать для своего развития инвестиции на внутреннем рынке, а также улучшать свои позиции в международных списках технологических компаний, таких, как CrunchBase, StartUpRank и других.

В России внутренний ресурс инвестиций в EdTech должен заметно увеличиться благодаря реализации национальных проектов «Цифровая экономика», «Образование», «Наука», «Экология». Эти проекты содержат целевые установки по подготовке и развитию кадров для каждой из сфер, обладающих развитыми цифровыми компетенциями, общемировыми наборами hard & soft skills.

Преимущество на рынке получают те EdTech-компании и университеты, развивающие образовательные технологии, которые интегрируются в создание научно-образовательных центров (НОЦ). Это связано с тем, что бизнесы, участвующие в НОЦ, будут размещать постоянные заказы на обучение сотрудников по программам ДПО. Финансирование таких центров будет смешанным: частично бюджетным, частично привлеченным.

Еще одним интересным направлением для EdTech компаний может стать участие в приоритетном проекте «Экспорт образования», в рамках которого в российских вузах в ближайшие годы будет увеличиваться количество иностранных студентов: согласно проекту, их число должно превысить 400 тысяч человек. Помимо потребности в изучении русского языка для абитуриентов и студентов, востребованность получают коммуникационные и обучающие механизмы просвещения, улучшения знаний и навыков иностранцев и их подготовки к жизни в России, в частности — вхождению на российский рынок труда. Каждая из компаний-лидеров может разработать несколько десятков программ, ориентированных на зарубежные аудитории. При этом некоторые программы ДПО тоже могут быть модернизированы под запросы иностранных выпускников российских вузов.

Во многих отраслях на национальном рынке: в энергетике, металлургии, строительстве, машиностроении, транспортной сфере, АПК, здравоохранении и других - уже существуют сильные организации формального ДПО, представители которых начали заявлять о необходимости развития EdTech и перехода к программам ДПО нового качества. Крупные игроки уже применяют платформенные решения в развитии своего персонала. Скорее всего, в будущем в этой области появится множество решений, выбор из

которых будет происходить на основании специфики сектора каждого конкретного подразделения. Востребованность получают отдельные решения — например, для разведки, добычи, хранения и логистики, переработки, сбыта. В каждом из секторов уже есть сформированная потребность в повышении компетенции сотрудников до современного уровня.

Методология исследования

Основные определения

EdTech (Образовательные технологии) — часть современных цифровых технологий, объединяющие педагогику и ИТ для обеспечения новых, более актуальных способов обучения, оценивания его результатов и повышения эффективности образования.

ДПО – Дополнительное профессиональное образование.

ДО – Дополнительное образование.

Инструменты исследования и источники информации:

- * Обработка, анализ, интерпретация доступной информации из открытых источников на русском и английском языках
- * Обработка, анализ, интерпретация материалов экспертных интервью и экспертного опроса
- * Выборка, обработка и анализ массивов данных из информационно-интеллектуальной системы СПАРК-Интерфакс
- * Выборка, обработка и анализ текстовых массивов из информационно-интеллектуальной системы СКАН-Интерфакс, других интеллектуальных систем (eLIBRARY, КиберЛенинка, другие хранилища Open Access)

Период исследования:

2019 год, в том числе сравнение с 2018 годом и другими прошедшими периодами, информация о которых доступна для анализа.

Организация экспертных интервью – примерные направления:

- Провайдеры программ ДПО и ДО для взрослых с использованием EdTech (или намерением их использовать)

- Разработчики EdTech – высокотехнологичные компании, стартапы, вузы/НИИ
- Инвесторы проектов EdTech – институты развития, венчурные капиталисты
- Онлайн образование для взрослой аудитории - лидеры и заметные игроки в платформенных решениях, в специализированных МООС (некоторые курсы неожиданно вызывают спрос у взрослой аудитории), направления и форматы курсов
- Кадровый голод и недостаток компетентности сотрудников
- Образовательные технологии – разработка, заказ, использование
- Заказчики в сфере разработки курсов, технологий и пр. в сфере повышения квалификации по определенным отраслям, переобучения, других направлений ДПО, а также ДО со стороны корпораций, корпоративных университетов, федерального правительства, региональных и муниципальных органов правительства
- Отраслевые лидеры и игроки по направлениям в сфере онлайн-образования. Возможное появление новых перспективных отраслей
- Рыночные оценки развития EdTech в РФ в 2019, сравнение с рыночными оценками мирового рынка, прогноз изменений на 3-5 лет
- Стартапы EdTech в РФ и мире: что из себя представляют, причины и механизмы развития, прогнозы жизнеспособности и роста

Организация экспертного опроса

В рамках исследования проводился экспертный опрос представителей ведущих российских компаний, работающих в области EdTech-технологий и университетов, которые реализуют ОП, в том числе программы ДПО и/или ДО на основе современных EdTech. Также опрос проводился среди лидеров российских технологических компаний.

Участники опроса должны были соответствовать следующим требованиям: наличие ведущей управленческой позиции в компании/университете, реализация ОП ДПО и/или ДО, наличие управленческой должности в технологической компании первого эшелона.

Основные проблемы, затрагиваемые в экспертном опросе

- Взаимоотношение EdTech и традиционной образовательной инфраструктуры: конкуренция или дополнение
- EdTech – это disruptive технология в традиционно существующем образовании или технология для получения дополнительного образования?

- Применимость EdTech для различных уровней, видов и отраслей образования
- Наиболее успешные проекты EdTech
- Перспективы роста направления
- Наличие риска большей конкурентоспособности глобальных EdTech платформ по сравнению с национальными
- Необходимость государственной поддержки платформам EdTech

В анкету (см. Прил. 1) включены закрытые и открытые вопросы.

При ответе на закрытые вопросы экспертам в обязательном порядке предоставляется возможность уточнить и прокомментировать свой ответ.

При ответах на открытые вопросы экспертам предлагается самостоятельно сформулировать и, по возможности, аргументировать свой ответ.

Наиболее показательные формулировки ответов экспертов процитированы в данном исследовании с согласия экспертов.

Приложение 1.

Исследование российского рынка EdTech: образование для взрослых

Анкета для представителей вузов, EdTech-отрасли, образования

1. Как вы считаете, в настоящее время EdTech в сравнении с наиболее вам знакомой отраслью образования:

- а) является конкурентоспособной альтернативой
- б) является дополнением к существующей образовательной инфраструктуре
- в) не играет особой роли

2. А в перспективе развития (через 10 лет)?

- а) Станет конкурентоспособной альтернативой
- б) Будет дополнением

в) Не будет играть особой роли

3. Насколько вы согласны со следующими суждениями:

- а) EdTech – это прорывная технология в существующей системе высшего образования
- б) Основная ниша применения EdTech – реализация различных видов дополнительного образования
- в) Другое

4. К каким типам/уровням образования наиболее применимы EdTech? -
Можно выбрать 3 варианта ответа

- а) Бакалавриат, специалитет (первое в/о)
- б) Магистратура (первое в/о)
- в) Второе высшее образование
- г) Аспирантура/докторантура
- д) Курсы повышения квалификации
- е) Курсы переквалификации
- ж) МБА, МБА+
- з) Дополнительное образование
- и) Другое _____

5. Применительно к каким отраслям образования наиболее применимо EdTech? – Не более 4 вариантов ответа (Классификатор НРУ ИФ)

- а) Интернет-маркетинг
- б) Программирование
- в) Дизайн
- г) Менеджмент, управление проектами/продуктом
- д) Математика и естественные науки
- е) Инженерные науки и технологии
- ж) Клиническая, доклиническая медицина и здравоохранение
- з) Образование и психология
- и) Юриспруденция
- к) Искусство и гуманитарные науки
- л) Бизнес и экономика
- м) Социальные науки

6. Использует ли в процессах обучения университет или организация цифровые образовательные технологии (либо полностью цифровые онлайн, либо смешанные (blended learning))?

- а) Да

б) Нет

7. В каких уровнях и формах образования используются цифровые образовательные технологии?

Уровень и форма образовательной программы	Полностью онлайн / смешанное обучение - blended learning / есть оба типа / не применяется
Бакалавриат	
Магистратура	
Второе высшее образование	
Аспирантура / докторантура	
Курсы повышения квалификации	
Переобучение	
МБА, МБА+	
Дополнительное образование	
Другое	

8. Можно ли в настоящее время считать глобальные EdTech платформы более конкурентоспособными по сравнению с национальными?

- а) Да
б) Нет

9. Как вы считаете, на основании вашего опыта внедрения программ EdTech в вашем университете или организации, можно ли говорить о сформировавшемся платежеспособном спросе на программы EdTech у населения?

- а) Да, вполне сформировался
б) В процессе формирования
в) Говорить о формировании такого спроса преждевременно

10. Считаете ли вы государственную поддержку полезной для эффективного развития таких цифровых образовательных технологий?

- а) Да
- б) Нет

11. Какого рода государственную поддержку программ EdTech вы считаете полезной?

12. Заинтересованы ли вы в развитии EdTech в вашем университете или организации?

- а) Да
- б) Нет

13. Что для университета или организации является главным препятствием на пути внедрения и дальнейшего развития EdTech?

- а) Неготовность кадровых сотрудников учреждения
- б) Трудности с пересмотром соотношения вспомогательного и преподавательского персонала вуза
- в) Недостаточное развитие инфраструктуры
- г) Необходимость полной перестройки бизнес-процессов учебного заведения или организации
- д) Трудности с получением лицензии (аккредитации?)
- е) Другое

14. Какие российские компании в сфере онлайн-образования вы знаете?

15. Какие российские EdTech проекты вы можете отнести к наиболее успешным?

16. Какие зарубежные EdTech проекты вы можете отнести к наиболее успешным?

17. Как вы считаете, сможет ли развитие EdTech повысить конкурентоспособность кадров в условиях автоматизации?

- а) Определенно да
- б) Скорее да
- в) И да, и нет
- г) Скорее нет
- д) Определенно нет

18. Даете ли вы разрешение на цитирование ваших высказываний в материалах по результатам исследования?

- а) Да, при этом можно указать мои ФИО и организацию
- б) Да, но публикуемые высказывания должны носить анонимный характер (без указания ФИО и организации)

Анкета для представителей технологических компаний

1. Как вы считаете, в настоящее время EdTech является конкурентоспособной альтернативой, дополнением к существующей образовательной инфраструктуре или оно не играет особой роли, если брать в рассмотрение наиболее знакомую вам отрасль образования?

- а) Да
- б) Нет
- в) Другое

2. А в перспективе развития (через 10 лет)?

- а) Станет конкурентоспособной альтернативой
- б) Будет дополнением
- в) Не будет играет особой роли

3. Сталкиваетесь ли вы с недостатком компетентных специалистов в цифровых специальностях?

- а) Да
- б) Нет
- в) Другое

4. Применительно к каким отраслям образования наиболее применимо EdTech? – Не более 4 вариантов ответа (Классификатор НРУ ИФ)

- а) Интернет-маркетинг
- б) Программирование
- в) Дизайн
- г) Менеджмент, управление проектами/продуктом
- д) Финансы/банковское дело
- е) Инженерные науки и технологии
- ж) Компьютерные науки
- з) Юриспруденция

- и) Бизнес и экономика
- й) Образование

5. *Используете ли дополнительное образование применительно к своим сотрудникам?*

- а) Да
- б) Нет

6. *Можно ли в настоящее время считать глобальные EdTech платформы более конкурентоспособными по сравнению с национальными?*

- а) Да
- б) Нет

7. *Есть ли у вас опыт внедрения образовательных технологий внутри компании?*

- а) Да
- б) Нет
- в) Другое

8. *Как вы считаете, на основании вашего опыта внедрения программ EdTech в организации, можно ли говорить о сформировавшемся платежеспособном спросе на программы EdTech у населения?*

- а) Да, вполне сформировался
- б) В процессе формирования
- в) Говорить о формировании такого спроса преждевременно

9. *Какие российские компании в сфере онлайн-образования вы знаете?*

10. *Какие российские EdTech-проекты вы можете отнести к наиболее успешным?*

11. *Какие зарубежные EdTech-проекты вы можете отнести к наиболее успешным?*

12. *Как вы считаете, сможет ли развитие EdTech повысить конкурентоспособность кадров в условиях автоматизации?*

- а) Определенно да
- б) Скорее да

- в) И да, и нет
- г) Скорее нет
- д) Определенно нет

13. Даете ли вы разрешение на цитирование ваших высказываний в материалах по результатам исследования?

- а) Да, при этом можно указать мои ФИО и организацию
- б) Да, но публикуемые высказывания должны носить анонимный характер (без указания ФИО и организации)
- в) Нет