



БИЗНЕС-МОДЕЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

А.О. Бабошкин, магистрант,
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»

В настоящей статье рассмотрены основные бизнес-модели образовательных проектов в сфере цифрового образования (Edtech). Сделан обзор самых распространенных бизнес-моделей проектов в сфере Edtech. Приводятся примеры компаний в России и мире, использующих настоящую модель. По итогам формулируются основные тренды развития сферы Edtech и обозначаются некоторые проблемы современного цифрового образования. Эффективность одного из решений подтверждается результатами авторского исследования SCS.

цифровое образование, Edtech, современное образование, онлайн образование, образовательные проекты, бизнес-модели, рынок образования, MOOC

Неотъемлемым условием развития любой национальной экономики сегодня является образование. По утверждению Билла Гейтса, инвестиции в электронную инфраструктуру и сферу образования являются ключом к обеспечению будущей конкурентоспособности экономики каждой страны. Это полностью объясняет тот факт, что лидерами мирового рынка образования традиционно являются развитые страны – США, Великобритания, Германия, Франция. Показатель высокого уровня образования – не только общий уровень развития экономик этих стран, но и экспорт образовательных услуг. Это хорошо видно на примере одной из самых мобильных групп – студентах: на США, Великобританию, Германию и Францию приходится более половины всех студентов, обучающихся за рубежом – 22, 14, 10 и 10% соответственно [1].

В мире, где стремительно исчезают целые профессии, в мире глобальной конкуренции, в мире, где ключевой ресурс компаний – человеческий ум, а офис начинается там, где открывается ноутбук, люди видят все больше смысла в собственном непрерывном образовании. Обучение становится ключевой инвестицией в себя и базовой потребностью современного человека, а само образование – обязательным условием развития национальной экономики. По данным Всемирного банка, в составе национального богатства США основные производственные фонды занимают всего 19%, природные ресурсы – 5, человеческий капитал – 76. Для Европы характерны показатели – 23, 2 и 75% соответственно. Для сравнения, в России это – 10, 40 и 50% [2]. Сопоставляя уровень развития экономики, уровень развития образования и долю человеческого капитала в национальном богатстве, без труда прослеживается прямая зависимость.

Новые потребности и вызовы подтолкнули образование к изменениям. По оценке Skoltech [3], ближайшие 20 лет будут эпохой радикальных перемен и основными драйверами будет не сама система образования, а смежные с ней отрасли – информационные технологии, медицина и финансы.

Новое время – это новые вызовы. Долгое время образованию удавалось сохранять консервативность, но сегодня ситуация меняется. В докладе «Будущее образования: глобальная повестка» от Skoltech фиксируется несколько основных причин, почему образование больше не может оставаться прежним. Наиболее показательны три из них:

1. Развитие цифровых технологий и телекоммуникационных систем меняет способы, которыми фиксируется, передается и создается знание, а также формируются навыки.

2. Значительная часть новых решений для образования реализуется в виде технологических стартапов, которые оцениваются инвесторами как одно из наиболее перспективных направлений.

3. Экономическая динамика в промышленно развитых странах, связанная с интенсификацией конкуренции, быстрой сменой технологий и повышением экономической неопределенности, задает спрос на новые типы компетенций и новые формы подготовки.

Из доклада также следует, что изменения затронут все сферы образования во всех странах мира без исключений. В странах-мировых лидерах в сфере образования метаморфозы уже начались.

Бюджет на образование в Российской Федерации в 2016 году составил 3 058,98 млрд. руб. Практически в полном объеме эти средства направляются на обеспечение формального образования. Что касается неформального образования для отдельных групп – в этой сфере преобладают исключительно частные инициативы. Россия отстает от развитых стран по доле расходов на образование в ВВП как государственных, так и частных – 2,4% ВВП в 2016 году. Для сравнения, в развитых странах этот показатель находится в диапазоне 4,5–7% ВВП.

Наиболее привлекательным направлением формального образования для частного сектора является дошкольное, а наименее – школьное. Несмотря на то, что по оценкам Techcrunchx [4] к 2020 году основные инвестиции в образование будут сосредоточены в сфере школьного образования, сегодня на территории России работает всего 213 частных школ, которые в большинстве своем находятся в Москве и Московской области.

В сравнении российского рынка образования с мировыми лидерами в этой сфере очевидно, что национальная образовательная система не соответствует современным требованиям к тенденциям и темпам развития. С целью нивелирования разрыва и в ответ на вызовы времени 25 октября 2016 года Правительством Российской Федерации был утвержден паспорт приоритетных проектов в сфере образования, одним из которых стал «Современная цифровая образовательная среда в РФ». Согласно проекту к 2025 году 11 млн. студентов пройдут курсы в формате онлайн на платформе «Открытое образование». Стоит заметить, что сегодня рынок онлайн образования России оценивается Forbes в 400 млн. руб. и направлен преимущественно на корпоративный сектор. Для сравнения, рынок корпоративного онлайн обучения в США достиг отметки в 70 млрд. долл. еще в 2015 году.

Сегодня глобальный рынок образования соединяет воедино два основных тренда – персонализация образовательного контента и технологии, что привело к появлению и стремительному развитию цифрового образования. Зародившись на рубеже 1990-х и 2000-х годов и развиваясь по сегодняшний день, рынок Edtech вырос более чем в 20 раз.

Особенно быстрый рост цифровое образование показывает в последние пять лет. Это обусловлено в первую очередь тем, что именно в 2012 году рынок Edtech перевернул классическую образовательную систему и крепко «встал на ноги». Стоит отметить, что в России это произошло на год позже – в 2013-м. По данным J'son & Partners Consulting [5] за 2012 – 2017 годы, Edtech признан самым быстрорастущим направлением в сфере образования – плюс 23% ежегодно, а глобальные инвестиции в эту сферу выросли на 503% за тот же период. Эти данные полностью подтверждают утверждение Skoltech о привлекательности технологических образовательных стартапов для инвесторов. Такая привлекательность вполне обоснована – инвесторы получают в среднем доходность от 300–400% без учета прогноза IPO. По оценкам Techcrunchx, инвестиции в сферу образовательных технологий к 2020 году достигнут 252 млрд. долл.

Несмотря на то, что рынок Edtech сегодня оценивается экспертами в 107 млрд. долл. и занимает менее 3% от общего рынка образовательных услуг, стремительное развитие IT, экстенсивное развитие Интернета и общая скорость изменений в мире ведет только к ускорению взрывного роста цифрового образования.

Как и в случае с образованием в целом, так и с Edtech неоспоримым лидером в этой сфере является США – 50% рынка цифрового образования. Около 30% принадлежит Азиатским странам. На первый взгляд Россия снова оказывается в отстающих, но это не совсем справедливо. По данным J'son & Partners Consulting, рынок российского Edtech в последние годы растет даже несколько быстрее общемирового – плюс 25% ежегодно.

За время развития рынка Edtech в B2C сегменте сложились множество бизнес-моделей. Наиболее показательно рассмотреть их в хронологическом порядке, что позволит увидеть, какой путь прошел рынок цифрового образования с 2012 года по сегодняшний день. Первые несколько лет развития рынка Edtech каждый новый сервис старался привнести собственную бизнес-модель. Рассмотрим наиболее успешные из них [3].

1. Бесплатный курс – платный сертификат.

Эта бизнес-модель недаром упоминается первой. Ее появление напрямую связано с появлением первого глобального Edtech сервиса «Coursera» в 2012 году. В январе 2015 года сооснователь «Coursera» Дафна Колера в своем интервью сказала, что платные подтвержденные сертификаты (тестирование с подтверждением личности) курсов и специализаций являются основным источником дохода платформы. Можно предположить, что продажа сертификатов и по сегодняшний день продолжает приносить «Coursera» основную прибыль.

Такого рода сертификаты представляют высокую ценность, так как выдаются за курсы, проведенные университетами с мировым именем. Добиться права на проведение такого курса для университета очень непросто.

Сегодня и многие другие провайдеры MOOC (Massive Open Online Course – массовых открытых онлайн курсов) нашли для себя похожие бизнес-модели. В Class Central считают, что это может привести к полному исчезновению бесплатных сертификатов уже в ближайшем будущем.

Говоря о Российских сервисах, модель «Бесплатный курс – платный сертификат» сегодня используют, например, на некоторых курсах в «Foxford».

2. Продажа курсов.

Такая модель используется в большом количестве как российских, так и зарубежных сервисов – «EdX», «Udemy», «Geekmath», «Foxford» и многих других. Чаще всего такого рода сервисы предоставляют бесплатный доступ к вводным курсам, а доступ к узкоспециализированным, требующим детальной проработки и специфического контента, курсам осуществляется за определенную плату. Как правило, цена зависит от специфики и объема, но не является высокой. Например, курс по эконометрике, состоящий из 10 тем, разбитых на 32 урока, на «Geekmath» стоит сегодня всего 119 руб.

3. Продажа серии курсов.

Настоящая бизнес-модель стала логичным продолжением предыдущей. Впервые серии курсов стал предлагать сервис «EdX» в 2013 году. Такой подход подразумевает получение сертификата только по окончании определенного набора курсов. В 2014 году подобные программы запустили «Coursera» и «Udacity». Несмотря на то, что серии курсов очень популярны среди студентов, значимость получаемых по окончании сертификатов пока недооценена рынком.

4. Онлайн степени.

Большой интерес для глобальных игроков на рынке Edtech представляет создание курсов, которые могут быть приравнены к очным курсам в университете.

В декабре 2015 года «Udacity» осуществил первый выпуск студентов онлайн программы Online Master of Science in Computer Science. Ее стоимость составляла 6000 долл., а из 2000 поступивших только 20 смогли закончить обучение. В том же году «Coursera» запустила самый дорогой онлайн курс в истории – iMBA, разработанный совместно с Иллинойским университетом. Стоимость курса составила 20000 долл. Но даже эта стоимость оказалась значительно ниже аналогичного очного курса в университете [4].

Все четыре представленные выше бизнес-модели игроки «большой тройки» рынка Edtech («Coursera», «Udacity», «EdX») считают перспективными и комбинируют их в своей

работе. Но не стоит ориентироваться только на них. Масштаб сервисов «большой тройки» накладывает свои ограничения. Существует и ряд прочих бизнес-моделей характерных для менее масштабных игроков. Некоторые из них заслуживают особого внимания.

5. Продажа подписки на определенный период.

Настоящую бизнес-модель обычно принято рассматривать с двух ракурсов. Во-первых, это продажа доступа к курсу(ам) на определенный период. Таким образом, например, построена работа сервиса «Lynda.com» или российского проекта «Нетология». Во-вторых, это продажа доступа к «закрытой» части сервиса, что открывает пользователю дополнительные возможности. В качестве примера российского сервиса, использующего настоящую бизнес-модель можно привести «LinguaLeo».

6. Программы с вебинарами.

Сюда можно отнести бизнес-модели, подразумевающие как личные, так и групповые встречи в сети в формате вебинара. Несмотря на очевидный плюс общения в режиме реального времени, такой формат накладывает некоторые риски на организаторов. Необходимо осуществить набор группы на поток с заранее определенной датой старта. Активная работа по поиску студентов, систематическое проведение вебинаров преподавателем создает дополнительные расходы, что несомненно отражается на стоимости курсов.

Несмотря на взрывной рост популярности цифровых образовательных технологий, как и в любой другой области процесс развития не проходит идеально гладко. По мнению Дмитрия Уфаева, управляющего партнера Synergy Innovations, сейчас на рынке Edtech происходит поиск новой парадигмы дистанционного обучения. Старые подходы, такие как видеотрансляция и текстовые материалы, работают все хуже. «Coursera» и «EdX» утверждают, что только 5% подписавшихся на курс проходят его до конца. Современное поколение разучилось воспринимать длинные потоки информации. Новый подход, по мнению Дмитрия Уфаева, будет заключаться в дроблении информации на более мелкие порции [5].

Результаты исследования The Boston Consulting Group [6], участие в котором приняло более 3000 студентов и родителей из США, однозначно доказывают эффективность смешанных курсов. Blended – это новые возможности как для традиционных образовательных организаций, так и для представителей Edtech.

Нам в School of Computer Science (SCS) довелось на собственном опыте убедиться в эффективности Blended. Основная деятельность SCS, входящей в группу «Мир образования», – компьютерные курсы для школьников. Каждый курс представляет своеобразный трек из нескольких уровней с возможностью выбора специализации на каждом этапе. Так, например, из курса первого уровня «Основы программирования» переход на второй может произойти как в «Программирование на C#», так и в «Программирование на Java», по выбору студента [7].

В феврале 2017 года в SCS была внедрена система дистанционного обучения Moodle, призванная помочь студентам погрузиться в отдельные темы, выполнить дополнительные задания и получить онлайн консультацию от преподавателя. Сравнивая результаты потока до и после внедрения смешанной системы обучения, можно констатировать, что общий выходной уровень знаний студентов отличается более чем на 20% в положительную сторону. Опрос родителей студентов показал, что более чем для 70% покупателей услуги использование смешанной системы в курсе являлось важным фактором принятия решения [8].

Edtech сегодня – неотъемлемая часть как мировой, так и любой национальной системы образования. Несмотря на положительные прогнозы и взрывной рост, инвесторы считают рынок цифрового образования зрелым и конкурентным. Большим числом компаний уже накоплен богатый опыт построения Edtech бизнеса, и этим опытом необходимо пользоваться. Что же касается новых вызовов перед онлайн образованием – вероятнее всего ответом на них станет смешение Edtech и прочих сфер как самого образования, так и смежных. Одним из таких смешений стало совмещение занятий в классе и онлайн курсов, что открыло совершенно новые возможности и горизонты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Institute of international education, AT A GLANCE 2015 [Электронный документ]. – URL: <https://p.widencdn.net/xxjlu3/At-A-Glance-2015> (дата обращения 11.05.2017).
2. Степанова, Т.Е. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учеб. пособие / Т.Е. Степанова. – Москва: Гардарики, 2008.
3. Skoltech, Будущее образования: глобальная повестка [Электронный документ]. – URL: https://edu2035.org/pdf/GEF.Agenda_ru_full.pdf (дата обращения 11.05.2017).
4. David Bainbridge, Edtech is the next fintech [Электронный ресурс]. – URL: <https://techcrunch.com/2016/08/13/edtech-is-the-next-fintech> (дата обращения 10.05.2017).
5. J'son & Partners Consulting, Исследование рынка онлайн образования с целью определения оптимальных бизнес-моделей [Электронный ресурс]. – URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-onlayn-obrazovaniya-v-rossii-i-mire-20161206051155 (дата обращения 12.05.2016).
6. The Boston Consulting Group, The Five Faces of Online Education [Электронный документ]. – URL: <https://goo.gl/ETS0eo> (дата обращения 05.05.2017).
7. Рынок образовательных стартапов – настоящее или будущее? [Электронный ресурс]. – URL: <https://rb.ru/analytics/educational-technology/> (дата обращения 13.05.2017).
8. Косевич, А.В. Конкурентоспособность российского образования в условиях глобализации мировой экономики / А.В. Косевич // Московский экономический журнал. – 2016. – № 1.

BUSINESS MODELS OF EDUCATIONAL PROJECTS

A. Baboshkin, master,
Baltic Federal University I. Kant

This article observes main business models of educational projects in sphere of digital education (Edtech). There is the overview of the main trends of modern education in the beginning of the article due to the aim to emphasize the actuality of the theme of the article and also to compare the influence of trends on national educational systems of Russia and developed countries. In the conclusion of the article the main trends of developing Edtech sphere are formed and some problems of modern digital education are indicated. The article offers some variants of solving these problem. The effective influence of one of these decisions is confirmed by the results of own research SCS.

digital education, Edtech, modern education, online education, educational projects, business-models, education market, MOOC