

→ тельное влияние. «Помимо того что благодаря интернету можно получить доступ к лучшим преподавателям из любой точки мира, можно подобрать для себя собственную программу обучения. Если вам не нравится преподаватель, вы просто можете выключить его и составить из кубиков программу десяти вузов», — отмечает Елена Масолова. Видит исключительно положительное влияние онлайн-технологий на систему образования и эксперт фонда Almaz Capital Partners Любовь Симонова: «Несправедливо говорить, что интернет позволяет студентам ничего не делать самим, а все работы скачивать. И в старые добрые времена все мы прекрасно списывали, готовили „бомбы“, делали курсовые, рефераты „на заказ“. Были такие „писатели“ с уже готовыми работами. Сейчас это просто быстрее и дешевле. Вопрос не в том, списал/не списал, а сможешь ли ты полученные знания применить на практике. В целом задача высшего образования — научить студента методологическому подходу и систематизации информации. И интернет в этом помогает. Наши дети уже значительно умнее нас. Они быстрее получают информацию, быстрее ее перерабатывают в голове и применяют на практике».

«Часто отмечают, что лишь 5% записавшихся на онлайн-курс заканчивают его, но в среднем 70% участников просматривают все видео курса. Это означает, что речь идет скорее о получении знаний, чем о стремлении получить диплом определенного образца», — убеждена директор образовательных программ Intel в России и странах СНГ Вера Баклашова. — Аудитория онлайн-курсов — это в большинстве своем люди, уже имеющие формальное образование со степенью бакалавра и выше, стремящиеся именно к саморазвитию. Примером такого инструмента для профессионального развития является недавно завершившаяся онлайн-конференция для учителей „Новая школа: мой маршрут“, в которой приняло участие более 17,5 тыс. педагогов России и стран СНГ. Каждый участник мог выбрать свой образовательный маршрут, составив его из 211 курсов от таких ведущих IT-компаний и известных образовательных организаций. Такой охват показывает, насколько онлайн-курсы становятся востребованными в абсолютно разных сферах и для разных аудиторий».

Онлайн-образование дает новые возможности и предпринимателям. «Поскольку это относительно дешевое образование, доступное многим, сейчас идет активный поиск бизнес-моделей для этой сферы. Сформировалась индустрия венчурных инвестиций в образование, появились примеры успешных стартап-проектов, которые привлекли более \$100 млн инвестиций. Появляется новый класс игроков на рынке образования, который противостоит традиционным университетам или школам. Ландшафт становится разнообразнее: наряду с крупными появляются небольшие компании, которые пытаются найти новые ниши в обучении людей, экспериментируют с новыми темами и форматами обучения», — отмечает Денис Конанчук. — Я считаю, что с развитием компьютерных и интернет-технологий в образовании началась новая эпоха — эпоха «гринфилда», то есть новых образовательных проектов и компаний, созданных с нуля. Именно они в перспективе 30–50 лет претендуют на международное лидерство. Думаю, что лучшие образовательные проекты следующего 50-летия будут созданы в ближайшие годы на наших глазах. Нас ждут аналогии Google и Facebook, но только в образовании».

ОБРАТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ Конечно, помимо достоинств у интернета как инструмента для получения образования есть и недостатки. «Сеть такая большая, что порой сложно найти качественные подходы к ресурсам. Другой минус: человек склонен к социализации, и обучение лучше проводить в реальной груп-

НАШИ ДЕТИ УЖЕ ЗНАЧИТЕЛЬНО УМНЕЕ НАС. ОНИ БЫСТРЕЕ ПОЛУЧАЮТ ИНФОРМАЦИЮ, БЫСТРЕЕ ЕЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮТ В ГОЛОВЕ И ПРИМЕНЯЮТ НА ПРАКТИКЕ

пе», — констатировал Айнура Абдулнасыров. А социальные сети не только помогают, но и мешают учебе. «Подроски в возрасте 15–18 лет легко увлекаются, и, зайдя в Facebook на „минутку“, многие теряют в социальной сети массу времени, общаясь на темы, не касающиеся учебы. Уведомления, поступающие от различных приложений, реально отвлекают и вредят дисциплине. Наличие возможности учиться и развлекаться с помощью интернета в любое время и в любом месте зачастую разрушает границы между этими двумя занятиями. Чтобы преодолеть соблазны, требуются жесткая дисциплина и собственная стратегия по разграничению времени», — отметил Майкл Бьерлинг.

«Еще одна отрицательная сторона простоты создания и распространения образовательного контента в том, что появилась масса людей, которые мнят себя преподавателями. Они уверены, что не надо изучать фундаментальные науки и можно всему обучить за пару часов. Как результат — колоссальное количество сугубо практического контента, зачастую не всегда качественного. И ложное ощущение у молодежи, что учиться в вузе — это потеря времени. Хотя это, конечно, не так. Потому что обучение — это серьезный труд в сообществе неравнодушных. Скачать его прямо в мозг пока не получается», — добавил Яков Сомов.

Среди минусов повсеместной доступности любых данных также повышение уровня информационного шума. «Объем информации настолько велик, что неподготовленному человеку стало значительно труднее отделить зерна от плевел, а экспертное мнение — от выдумки. Особенно это заметно в гуманитарной сфере», — считает основатель и генеральный директор Webinar.ru Александр Альперн.

НЕСКОРОЕ БУДУЩЕЕ Очевидно, что система образования под воздействием интернета скоро изменится, но у экспертов нет единого мнения насчет того, как скоро это произойдет и насколько кардинально будут изменения. «На мой взгляд, образование в целом сейчас переживает кризис, но не технологический, а скорее кризис жанра: учителя и преподаватели вузов привыкли работать со студентами и учениками по методикам середины прошлого века, рассчитанным на совершенно другой уровень подготовки. Программа обучения должна стать гораздо более гибкой хотя бы потому, что скорость обновления данных в сети в разы выше, чем в бумажных учебных планах и методичках. Вся сфера образования должна прийти к синтезу с возможностями, которые дает интернет, включая и мобильность аудитории, и скорость появления нового образовательного контента», — считает Александр Альперн.

По мнению Якова Сомова, в будущем появится целая отрасль вузов, которые будут заниматься непрерывным образованием — обучением человека в течение всей его жизни. Для этого надо разработать образовательные программы, создать массу контента и отладить систему проверки, которая также легко обходится сейчас с помощью все тех же информационных технологий.

Это мнение разделяет и Женья Бакин: «В ближайшее время популярность онлайн-образования в России, возможно, немного снизится, произойдет небольшой откат назад. Наиболее перспективным направлением станет использование онлайн-технологий локально. То есть двигать систему вперед будут сами преподаватели, а не государственные программы. Пока методы онлайн-образования не станут системными, мы не сможем полностью перейти на онлайн-обучение. Онлайн-технологии позволяют преподавателю разработать собственный учебный онлайн-курс, но не всегда хороший преподаватель может стать хорошим разработчиком онлайн-приложения». ■

ЧЕЛОВЕЧНЫЕ ПЛАТФОРМЫ

СЕГОДНЯ МИЛЛИОНЫ ЛЮДЕЙ ПРЕДЛАГАЮТ ДРУГ ДРУГУ ТОВАРЫ И УСЛУГИ НАПРЯМУЮ НА ОНЛАЙНОВЫХ ПЛАТФОРМАХ, У КАЖДОЙ ИЗ КОТОРЫХ ОБЫЧНО ЕСТЬ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ, ГДЕ ОДНИМ КЛИКОМ МОЖНО ОБМЕНИТЬ НАДОЕВШЕЕ ПЛАТЬЕ НА НОВОЕ, СДАТЬ В АРЕНДУ КОМНАТУ НА ВЫХОДНЫЕ ИЛИ ВЗЯТЬ ПОПУТЧИКА ПО ДОРОГЕ НА РАБОТУ. ВЛАДЕЛЬЦЫ ПЛАТФОРМ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ЭТОМ СОТНИ ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ. АЛЕКСЕЙ УПАТОВ

«Чтобы встать в шесть утра и успеть выполнить все задуманные планы на день, а не выключить будильник на смартфоне и продолжить спать с ним в обнимку еще пару часов, я зарегистрировался на Будист.ру и оставил заявку на побудку. Звонок ровно в 6:00 следующим утром и чересчур бодрый женский голос не оставляют вариантов: после короткого разговора с незнакомкой я встаю и начинаю свой день. Сегодня много дел: кроме выполнения своих привычных рабочих обязанностей нужно дождаться Анастасию Ф., которую я нашел на YouDo.com для уборки квартиры, встретить Сергея, который приедет по объявлению на Avito.ru о продаже стола с тумбой, и еще одну безымянную даму, решившую купить стульчик для кормления. А также самому выполнить небольшое курьерское поручение за 400 руб., которое я взял на все том же YouDo.com», — это может быть типичный рассказ пользователя C2C-сервисов. Сегодня эта бизнес-модель набирает популярность по всему миру и меняет потребительское поведение людей, а компании, угадавшие тренды на рынке, зарабатывают миллионы. Peer-to-peer, или C2C-бизнес (customer-to-customer, peer-to-peer, или «люди-людям»), работает так же просто, как раньше работал раздел объявлений в газете. На электронной площадке люди напрямую друг другу предлагают разные услуги, выплывая небольшую комиссию компании, которая ее предоставила.

ОСВОЙ ДОСКУ Первый пример, который приходит в голову, — онлайн-аукцион Ebay, который с 2008 по 2013 год ежегодно удваивал свои доходы. Другой пример — классифайды, или онлайн-доски рекламных объявлений. На Западе первым подобным сервисом стал Craigslist.org, который появился еще в 1995 году в Сан-Франциско. В России самый популярный аналог — Avito.ru, основанный шведским предпринимателем Филиппом Энгельбертом. «Мы помогаем людям быстро решать проблемы, связанные с лишними вещами в доме — например, у вас есть стол, который вам до ужаса надоел, вы уже купили новый, но старый очень хорошего качества и выбросить его было бы преступлением. Вы подаете объявление на Avito, и через пару дней или даже часов к вам приезжает покупатель, забирает ненужное и отдает вам деньги за товар. Это прекрасно, больше никакой головной боли! Людям куда интереснее, выгоднее и проще покупать товары друг у друга», — объясняет успех модели господин Энгельберт. Сначала сервис Avito.ru, основанный в 2006 году, работал по принципу интернет-аукциона, но за три года так и не продемонстрировал положительных результатов. В 2009 году компания сфокусировалась на объявлениях и стала безоговорочным лидером российского рынка. По словам Филиппа Энгельберта, на сайте зарегистрированы 25 млн пользователей, а ежедневная посещаемость достигает 4,5 млн человек. «Сейчас полным ходом ведутся разработка новых продуктов и развитие важнейших существующих направлений — „Недвижимость“, „Авто“, „Работа“ и „Услуги“, — рассказывает он. — Avito зарабатывает за счет дополнительных услуг и рекламы, а также сервиса „Avito Магазин“. Доходы компании растут: в 2012 году они составили

\$30 млн, в 2013-м — уже \$75 млн». Для большинства пользователей услуги Avito абсолютно бесплатны. Компания зарабатывает на рекламе пользовательских объявлений, которую оплачивают сами пользователи, если хотят быстрее продать свои вещи. «Мы предлагаем продавцам выделять объявления цветом в общем списке, чтобы покупатели обращали на них больше внимания, размещать так называемые VIP-объявления, которые появляются на страницах результатов поиска с правой стороны. Кроме того, на Avito есть услуга „Премиум-объявление“, когда товар показывается пользователям на первых четырех позициях страниц с результатами поиска, также имеются пакеты дополнительных услуг. Другие направления монетизации — это различные рекламные возможности для разного типа бизнеса», — объясняет господин Энгельберт. Он уверен, что C2C-сервисы являются одним из самых динамично развивающихся и перспективных сегментов онлайн-торговли. «Последний пример успеха бизнеса, строящегося по такой модели, — это компания Alibaba Inc. Совсем недавно никто и не знал о ней, а сегодня этот гигант конкурирует с Apple, Microsoft и Google. У аукционной платформы Taobao более 231 млн активных покупателей. Успех и популярность C2C-бизнесов основываются на удобстве, быстроте и, конечно же, простоте работы сервисов», — замечает Филип Энгельберт.

Будист.ру — редкий пример российского сервиса, который начали клонировать на Западе, а не наоборот. Нынешней осенью компания запустила проект на английском языке в шести странах (США, Канада, Великобритания, Ирландия, Гонконг, Сингапур) под названием Wakie. «Сегодня у нас уже больше 1,7 млн пользователей со всего мира, которые сделали больше 30 млн звонков, — рассказывает один из основателей проекта, Татул Аджамян. — С точки зрения восприятия проекта людьми мы не видим различий между пользователями из англоговорящих стран и России. Суть нашего проекта в том, что люди со всего мира помогают друг другу проснуться в хорошем настроении. Это здорово работает, потому что, как говорит мой брат и партнер Грачик (Грачик Аджамян, сооснователь Будист.ру. — „b“), „you can't snooze a live person“ („невозможно выключить живого человека, как будильник“. — „b“). К тому же нам помогает то, что, когда мне в Москве пора просыпаться, у Грачика в Америке вечер». В ближайшие два-три года Будист.ру планирует поднять инвестиционный раунд у американских фондов, локализовать сервис на крупнейшие языки и запустить Wakie. «В самом приложении появятся новые, очень интересные функции, в том числе в части взаимодействия пользователей друг с другом через нашу платформу», — обещает Татул.

Еще один российский проект, Leadscanner, изначально задумывался для малого и среднего бизнеса. Сервис ежедневно анализирует миллионы публичных сообщений пользователей в социальных сетях. «В основе сервиса — наши специальные лингвистические алгоритмы, которые позволяют выделить среди огромного потока сообщений те, в которых люди пишут о своих интенциях (желаниях, по-