

ним относятся компании с максимально высокой рыночной стоимостью и с наиболее удачно выстроенной монетизацией.

Участники рынка уверены, что будущее — за непрерывным образованием на протяжении всей жизни. По мнению Роберта Уразова, генерального директора союза «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», стране нужны массовые программы, которые бы позволяли людям независимо от возраста быстро получать и обновлять свои умения и навыки на протяжении всей жизни. «Сейчас технологические циклы меняются гораздо быстрее, чем раньше. И скорость этих изменений будет только нарастать. Работникам придется постоянно учиться, чтобы оставаться востребованными. Многие уже сейчас столкнулись с тем, что имеющийся багаж знаний и умений не позволяет успешно продвигаться по карьерной лестнице», — отмечает господин Уразов.

«В сознании потребителей укореняется идея непрерывного обучения. В России эту концепцию пока разделяет и претворяет в жизнь сравнительно малая часть аудитории. В массе своей россияне привержены традиционной модели образования, которая предполагает конечность учебного процесса по достижении утилитарной цели (освоение профессии, получение диплома)», — отмечает господин Полехин.

УЧЕБА УХОДИТ В ОНЛАЙН На глобальном рынке Россия сейчас берет на вооружение построение онлайн-овых об-

разовательных платформ, активно развивает массовые открытые онлайн-курсы, дистанционное и онлайн-образование, говорит Татьяна Клячко, директор Центра экономики непрерывного образования РАНХиГС.

Потенциал этого рынка огромен, и играет тот, кто первым займет эту нишу. Интерес к онлайн-образованию растет и со стороны государства, и со стороны частного бизнеса. «Ведущие российские университеты переводят свои программы в онлайн-формат и на такие международные платформы, как Coursera. Государство принимает закон, который позволяет студентам обучаться на программах другого вуза и затем засчитывать это обучение в зачетку. Пока эта система взаимодействия между вузами не отработана, и сложно говорить даже о первых результатах, но формально она уже разрешена», — рассказывает господин Полехин.

Юлия Купцова, проректор Института МИРБИС, говорит, что, перенимая опыт зарубежных вузов по реализации дистанционного обучения, российские образовательные организации маскируют дистанционную форму под определение «заочная форма с использованием дистанционных образовательных технологий». По ее наблюдениям, зачастую руководители учебных заведений, просто боятся начинать многолетний и дорогостоящий проект внедрения электронного обучения, который завязан на массе рисков, связанных и с возможным ужесточением лицензионных или аккредитационных тре-

бований к таким программам и к платформе системы дистанционного обучения.

Между тем Александр Ларьяновский считает, что люди стали больше доверять онлайн-образованию. «Это заметно по скорости роста рынка: если несколько лет назад специалистами прогнозировалось его увеличение на 15–20% в год, то сейчас мы наблюдаем рост на 50–100% в зависимости от ниши», — констатирует эксперт.

КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ Участники рынка считают, что развитие онлайн-образования тормозят в том числе и педагоги. По словам Елены Пономаревой, доцента кафедры менеджмента БГТУ «Военмех», в сфере высшего профессионального образования продолжает наблюдаться разрыв между уровнем владения информационными технологиями студентами и профессорско-преподавательским составом, средний возраст которого часто превышает 60 лет.

Для того чтобы решить кадровую проблему, необходимо привлекать в отрасль специалистов-практиков и заниматься «омоложением» кадров. Роберт Уразов считает, что необходимо снимать ограничения в отношении людей, которые могут готовить специалистов. «Сегодня обязательное требование для преподавателя — педагогическое образование. Но, скажем, у продвинутого специалиста-практика в сфере IT такого диплома может и не быть, хотя по всем прочим параметрам он идеальный кандидат в преподаватели, потому что знает, как все работает на практике, и

знаком со всеми последними тенденциями в своей сфере», — поясняет эксперт.

По мнению Наталии Закхайм, основателя бизнес-школы «Личность и капитал», даже если специалист-практик сможет работать со студентами, возникнет еще одна проблема: отсутствие учебно-методических пособий и внятных программ. «Образовательный продукт в лучшем случае предлагается слушателям в виде разрозненных лекций-рекомендаций, не объединенных содержательной и методологической концепцией. Нехватка новых, современных, при этом профессионально поданных, „упакованных“ образовательных программ, на мой взгляд, сегодня просто колоссальная», — сетует госпожа Закхайм.

Одной из основных проблем с кадрами эксперты считают отсутствие клиентоориентированности и шаблонный подход к обучению. «Учителя все еще живут по принципу „вас много — я одна“ и „ты никуда не денешься, все равно придешь на мой урок“. Но ведь образование — сервисная функция, поэтому такой подход должен обязательно меняться», — делится наблюдениями Александр Ларьяновский. — В нашей стране всегда существовал культ наработанного годами опыта и устоявшихся методик. Но мир вокруг очень быстро меняется, поэтому в идеале учитель должен самостоятельно непрерывно себя развивать. Конечно, способных на это специалистов очень мало, поэтому постоянное повышение квалификации педагогов — одна из основных задач». ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ БЬЮТ РЕКОРДЫ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2018 ГОДА ДОСТИГ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ ЗА ОДИННАДЦАТЬ ЛЕТ.

ДЕНИС КОЖИН

На фоне благоприятных экономических условий в крупнейших развитых странах мира глобальный объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости в январе — марте 2018 года вырос до \$165 млрд, говорится в исследовании компании JLL. Показатель увеличился на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и стал максимальным результатом для первого квартала после 2007 года. Несмотря на растущую напряженность в вопросах торговли и повышенную волатильность на фондовом рынке, инвесторы продолжают демонстрировать значительную активность на рынке недвижимости.

Регион Северной и Южной Америки открыл год ростом инвестиционной активности после четырех кварталов отрицательной динамики объема сделок. В первом квартале 2018 года показатель в регионе увеличился на 18% и составил \$68,8 млрд. Основным драйвером роста стал рынок США, где результат на уровне \$62,8 млрд (увеличение на 23%) оказался наивысшим для аналогичных кварталов с 2015 года.

Говоря о других странах региона, следует отметить Бразилию, где вопреки продолжающимся политическим сложностям наблюдается повышенная активность:

третий квартал подряд объем инвестиционных сделок здесь превышает отметку \$1 млрд. Хотя в Канаде результат оказался на 28% ниже, чем в первом квартале 2017 года, он был значительно выше среднего показателя первых трех месяцев предыдущих лет.

Европейский регион уверенно начал 2018 год: объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости сохранился на уровне \$56,3 млрд, что на 18% выше среднего исторического значения первых кварталов. Основу этой динамики обеспечили два крупнейших рынка региона — Великобритания и Германия, где показатели увеличились по сравнению с первым кварталом 2017 года на 10 и 13% соответственно. Активность в Великобритании нормализуется: инвесторы, не обращая внимания на Brexit, ищут возможности на рынке Лондона. В свою очередь, устойчивый рост экономики и занятости в Германии привлекают как локальных, так и зарубежных инвесторов.

В остальных странах Европы динамика инвестиций была разнонаправленной: объем сделок снизился во Франции (–3%), Италии (–3%), Испании (–30%) и Швеции (–53%), при этом он увеличился в Дании (3%), Швейцарии (74%) и Португалии

(138%). В Европе стоит выделить Польшу, которая привлекает инвесторов потенциалом роста: объем сделок в первом квартале превысил \$2 млрд.

Вслед за рекордным финалом 2017 года Азиатско-Тихоокеанский регион преодолел еще один максимум: объем сделок в первом квартале текущего года достиг \$40 млрд, увеличившись на 34% год к году и превзойдя на 22% предыдущий лучший результат 2008 года. Данная динамика была обеспечена высоким спросом на всех основных рынках региона и ростом объема сделок в Японии (23%), Гонконге (72%), Австралии (87%), Китае (93%). Крупнейшими рынками, зафиксировавшими снижение активности по сравнению с прошлым годом, стали Южная Корея (–18%) и Сингапур (–39%). В Индии объем сделок достиг второго по величине уровня за всю историю страны, преодолев \$1,6 млрд.

По словам аналитиков компании JLL, рынок подготовил много сюрпризов инвесторам в первом квартале 2018 года: нарастание напряженности в вопросах торговли, перспективы трудного выхода Великобритании из Европейского союза и рост волатильности рынка акций. Центральные банки постоянно сообщают,

что переход от политики «количественного смягчения» к «количественному сжатию» уже не за горами. Тем не менее дефляция в Еврозоне и стагнация цен в Японии делают невозможным сближение монетарных политик Федерального резерва США, Европейского центрального банка и Банка Японии в ближайший год. Вместо этого инвесторам придется иметь дело с несовпадением монетарных политик на фоне продолжающегося роста процентных ставок в США.

Несмотря на эти факторы, на глобальном рынке недвижимости сохраняются высокая активность и стабильный спрос. В то же время эксперты компании JLL ожидают небольшого снижения объема инвестиций — на 5–10%, до уровня около \$650 млрд по итогам 2018 года. Это происходит на фоне продолжающегося смещения фокуса инвесторов от традиционных сделок по покупке отдельных объектов в сторону новых возможностей, таких как долговое финансирование, сделки по слиянию и поглощению (M&A), альтернативные секторы недвижимости. Хотя способы входа инвесторов на рынок недвижимости сегодня меняются, их интерес к сектору остается неизменным, заключают специалисты JLL. ■