УВЕРЕННАЯ ДИСТАНЦИЯ

ПЕРЕХОД В ОНЛАЙН СТАЛ ШОКОМ ДЛЯ ОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ. НО КАК ПАНДЕМИЮ ПЕРЕНЕСЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ, РАБОТАВШИЕ В ИНТЕРНЕТЕ ВСЕГДА? С ОДНОЙ СТОРОНЫ, У НИХ УВЕЛИЧИЛАСЬ КОНКУРЕНЦИЯ — В «ЦИФРУ» ВЫШЛИ ДАЖЕ ТЕ, КТО НИКОГДА О НЕЙ НЕ ЗАДУМЫВАЛСЯ. С ДРУГОЙ — ОНИ СТАЛИ ОБЛАДАТЕЛЯМИ МАКСИМАЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, ВЕДЬ ПОКА ПРЕДСТАВИТЕЛИ «ТРАДИЦИОННОЙ ШКОЛЫ» УЗНАВАЛИ О СУЩЕСТВОВАНИИ ZOOM, ДРУГИЕ ПРОВОДИЛИ СВОЙ ТЫСЯЧНЫЙ ВЕБИНАР. МАРИНА ЦАРЕВА

По данным совместного исследования рынка онлайн-обучения TalentTech, «Нетологии» и EdMarket, весь мировой рынок образования в 2019 году измерялся суммой $6,5 трлн. Уже к 2025 году этот показатель может достигнуть $8 трлн, а к 2030-му — $10 трлн. В России объем рынка онлайн-образования в 2019 году составлял 38,5 млрд рублей со среднегодовым темпом прироста в 20%. В конце 2023 года объем рынка, по прогнозам специалистов, перевалит отметку в 60 млрд рублей. И если в 2014 году в российское интернет-образование было совокупно инвестировано $8,8 млн, то только за январь — август 2019 года вложения перевалили за $34,5 млн.

Коронавирус однозначно ускорил процессы развития рынка образования в интернете. И темпы его роста в России прямо указывают на потенциал сегмента в нашей стране, говорит директор ООО «Цифровое образование», IT-холдинга TalentTech и основатель онлайн-школы «Фоксфорд» Алексей Половинкин. «В этом году из-за пандемии рост оказался и вовсе огромным — на целых 60%: опытные игроки нарастили базу пользователей, появились новые сервисы»,— констатирует он. Рост числа образовательных платформ на рынке ужесточает конкуренцию, обрекая на повышение и качество этих проектов. «Сервисы будут стремиться предложить не только самый качественный контент, но и наилучший пользовательский опыт. Однако настоящий бум нас ждет, если общеобразовательные школы начнут массово применять цифровые инструменты,— уверен господин Половинкин.— Как только диджитал станет привычным для школ, рынок образовательных сервисов значительно вырастет, в том числе благодаря тому, что уровень доверия к онлайн-образованию повысится».

Растет и уровень доверия к онлайн-сервисам и системам прокторинга. «Образовательные платформы, например Coursera, победили предвзятое отношение к онлайн-дипломам. Для успешной реализации проекта дистанционной проверки знаний через интернет решающее значение играют не технологии, которые уже есть, а организация процесса. На платформе Coursera экзаменом под присмотром системы онлайн-прокторинга завершается дорогостоящий курс компании Cisco по подготовке специалистов по кибербезопасности. Тем самым образовательная платформа придает результатам оценки доверие и со стороны Cisco, и со стороны работодателей, которые нанимают обладателей таких дипломов на ответственные посты инженеров по кибербезопасности»,— рассказывает сооснователь компании ProctorEdu Артем Козин.

ВИКТОР КОРОТАЕВ

НА ФОНЕ МАССОВОЙ МИГРАЦИИ УСЛУГ В ОНЛАЙН СЕРВИСЫ СТРЕМЯТСЯ ПРЕДЛОЖИТЬ НЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЙ КОНТЕНТ, НО И НАИЛУЧШИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

Резкий подъем спроса на онлайн-курсы зафиксировали и аналитики группы Qiwi, проанализировавшие транзакции по платежным каналам. Большинство из них приходится именно на онлайн-курсы: офлайн-обучение занимает лишь небольшую долю, и в пандемию она еще сократилась. В целом за первое полугодие 2020 года оборот категории онлайн-образования вырос в 4,8 раза. Второй квартал, на который пришелся режим самоизоляции, отметился четырехкратным ростом оборота в сравнении со вторым кварталом прошлого года. Средний чек покупки онлайн-курсов в первом полугодии 2020 года составил 4960 рублей — это в 5,3 раза выше, чем за аналогичный период прошлого года. Пиковые значения зафиксированы в майские праздники: количество транзакций выросло в 2,5 раза в сравнении с аналогичным периодом 2019-го. Самыми популярными категориями среди жителей России старше 18 лет стали изучение языков, тренинги по продажам, созданию бизнеса и личностному росту, а для детей — иностранные языки и курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ.

Руководитель российского образовательного проекта InternetUrok Павел Арсеньев, напротив, считает, что перераспределения сил не произошло: «Когда все школы перешли на дистанционное обучение, лишь у немногих получилось организовать процесс качественно. Недовольные родители пошли в первую очередь к тем, кто уже умеет преподавать в интернете,— к онлайн-школам, образовательным ресурсам и к репетиторам по Skype. Здесь свою роль сыграло умение перестроиться, и, конечно, выиграли те, кому это удалось». Из заметных тенденций господин Арсеньев отмечает рост бесплатных продуктов у онлайн-школ: «В нашей библиотеке видеоуроков более половины материалов доступно бесплатно, и в апреле мы наблюдали значительный всплеск интереса: количество пользователей на сайте, регистраций и оплат абонемента в 8–10 раз превышало показатели аналогичного периода прошлого года. Если в среднем мы наблюдали 3–3,5 млн уникальных посетителей сайта в месяц (или 100–120 тыс. в сутки), то в апреле фиксировали скачки до 700 тыс. в сутки. А в первые дни сентября прирост аудитории сайта составил 30% по отношению к прошлому году, даже несмотря на то что учебный год для всех начался в стенах школ». Летом спрос на онлайн-обучение упал. «В июне и июле все наши показатели были гораздо ниже прогнозов, и статистика пугала. Предположительно все дело в том, что все и так уже успели устать от домашнего образования весной. Но в сентябре был компенсационный скачок: настала пора учиться»,— отмечает генеральный директор InternetUrok.

Основатель образовательного кластера в области функциональной интегративной медицины, ЗОЖ и биохакинга PLS University Ольга Апреликова также говорит, что к лету рынок edtech в онлайне ощутил небольшой спад. Среди причин эксперт называет перенасыщение его теми, кто пришел из офлайна: «Часто такие игроки использовали заниженную ценовую политику и даже демпинг для входа на онлайн-рынок, из-за чего средний чек на покупку курсов снизился на 5–20%». Повлияло на снижение спроса и окончание обучения у детей, достижение пика экономической рецессии, начавшейся вместе с карантином, и очевидная усталость интернет-пользователей от онлайна. По словам госпожи Апреликовой, большая часть пользователей и до карантина даже не открывала приобретенные курсы, а к его завершению доля слушателей, доходящих до конца обучения, упала ниже 3%.

По словам Ивана Себедаша, директора по продукту «Учи.ру», пиковые значения интереса к онлайн-курсам были пройдены в начале апреля. «Спрос на репетиторов будет существовать и дальше, возможно, не в таком размере как раньше,— полагает он.— Также многие из тех, кто до пандемии предпочитал только офлайн-формат, начнут совмещать оба. На самом деле, прямой зависимости между спросом на онлайн- и офлайн-обучение нет. Если сравнивать объемы их бюджетов, то в первой категории он гораздо меньше. И даже если онлайн вырастет в два раза, на рынке офлайн-образования такой рост скажется незначительно».

Генеральный директор Webinar Group Александр Альперн перспективы тех, кто на время пандемии вышел из офлайна в онлайн, оценивает неоднозначно. «Безусловно, многие из тех, кому во время пандемии пришлось временно перейти в онлайн, вернутся к очной модели — офлайн-образование никуда не исчезнет и спрос на него будет существовать и дальше. Но кто-то оценит преимущества дистанционного обучения: например, отсутствие расходов на аренду или возможность привлекать клиентов из других городов — и если и не перейдет в онлайн полностью, то будет совмещать оба формата». В пример господин Альперн приводит лектории и компании, которые после снятия ограничений задумались о сокращении офисных площадей в пользу более гибких коворкингов и свободного графика работы. То же, по словам эксперта, будет происходить и в образовании: многие не захотят отказываться от преимуществ дистанционного обучения и найдут способ совмещать его с очным. ■