

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА: ФИНАНСОВАЯ, МАРКЕТИНГОВАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

УДК 330.322.54

*В. В. Бувина,
И. Г. Ершова*

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Аннотация: в статье рассматривается инвестиционная привлекательность сферы онлайн-образования, проводится анализ источников финансирования российских и зарубежных образовательных проектов, исследуются объемы инвестиционных потоков в сферу онлайн-образования, рассматриваются различные варианты использования полученного финансирования в зависимости от потребностей владельцев образовательных проектов.

Целью исследования является изучение заинтересованности инвесторов в цифровой экономике знаний. Для достижения поставленной цели были выполнены следующие задачи: изучен объем инвестиционных потоков; рассмотрены источники финансирования образовательных проектов; проанализированы способы применения полученных инвестиционных средств; проведен сравнительный анализ крупных инвесторов в сферу онлайн-образования. Основными методами исследования являются анализ, метод аналогии и синтеза.

Результаты исследования могут быть применены как крупным, так и частным инвестором, поскольку при отсутствии возможности осуществить инвестирование образовательного проекта в большом размере, следует обратить внимание на акции той компании, которая вкладывает средства в развитие образования.

Ключевые слова: экономика знаний, инвестиции, онлайн-образование, цифровая экономика, инвестор, рынок, образовательные услуги.

UDK 330.322.54

*V. V. Buvina,
I. G. Ershova*

FEATURES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF DIGITAL KNOWLEDGE ECONOMY

Annotanion: the article discusses the investment attractiveness of the sphere of online education, analyzes the sources of financing for Russian and foreign educational projects, examines the volume of investment flows into the field of online education, considers various options for using the funding received, depending on the needs of the owners of educational projects.

The aim of the study is to study investor interest in the digital knowledge economy. To achieve this goal, the following tasks were completed: the volume of investment flows was studied; sources of financing educational projects are considered; The methods of using the received investment funds are analyzed; A comparative analysis of large investors in the field of online education. The main research methods are analysis, analogy and synthesis method.

The results of the study can be applied by both large and private investors, since in the absence of the opportunity to invest in an educational project in a large amount, you should pay attention to the shares of the company that invests in the development of education.

Keywords: knowledge economy, investment, online education, digital economy, investor, market, educational services.

DOI: 10.22394/1997-4469-2020-48-1-52-60

Введение

Мировой рынок образования с каждым годом увеличивает свои объемы. По прогнозам Global Market Insights к 2023 году доля онлайн-образования должна преодолеть отметку в 240 млрд дол. США. Среднегодовой рост объемов составляет более 5 % в год. Существует мнение о том, что среднегодовой прирост равен 17 %, поскольку кроме официально зарегистрированных образовательных онлайн-проектов имеются теневые.

США являются наиболее крупным и зрелым рынком в области онлайн-образования. Это сказывается на замедлении прироста, составляющего 4—4,4 % ежегодно. Юго-Восточная Азия — второй регион по величине онлайн-образования. Основную объем рынка занимают Китай и Индия, имеющие ежегодный прирост более 17 % [14].

Восточная Европа значительно отстает от Западной. Основным драйвером рынка является Россия с приростом 20—25 % без учета незарегистрированного теневого образовательного онлайн-сектора [15].

По оценкам Business Insider в образовательных центрах в будущем преподаватель будет заменен искусственным интеллектом, способным гибко подстраиваться под склонности, возможности и цели учащихся. Предполагается, что к 2030 году крупнейшим бизнесом в сети интернет может стать образовательная компания.

Наиболее высокие показатели роста у организаций, создающих и продающих обучающие решения, созданные на базе симуляции игровых механик реальных процессов. До 2021 года включительно темпы прироста таких компаний будут составлять около 22 %.

Проблема инвестиционной привлекательности цифровой экономики знаний

Наиболее привлекательными образовательными стартапами для инвесторов яв-

ляются онлайн-решения, позволяющие подготовиться к стандартизированным экзаменам и иностранным языкам.

Особым спросом у пользователей пользуются программы, построенные по принципу асинхронного обучения, где учащийся самостоятельно определяет график, расписание и интенсивность занятий, не зависимо от преподавателя.

Наиболее перспективными направлениями в будущем станут сегменты корпоративного образования, школьного и дошкольного образования, репетиторства и изучение иностранных языков.

По данным отраслевых исследований наблюдается увеличение доли частного сектора в различных образовательных направлениях. В 2014 году 28 % студентов США обучались в негосударственных учебных заведениях, что на 2,4 % больше по сравнению с 2013 годом [2]. В 2015 году в США насчитывалось 18,6 млн учащихся в высших учебных заведениях, 29 % из которых полностью или частично обучались онлайн. Онлайн-образование с последующим получением диплома государственного образца предлагает достаточно большое количество американских университетов и колледжей. Около 80 % вузов США, оказывающих образовательные услуги в онлайн, передают обслуживание и разработку своих курсов на аутсорс. По данным Technavio рынок высшего онлайн-образования будет показывать годовой прирост на уровне 20 % вплоть до 2021 года [16].

Оценка инвестиционной привлекательности цифровой экономики знаний в России

Доля онлайн-образования в России к 2021 году может составить 2,6 %, что значительно больше показателя 2016 года. Следует отметить, что доля частного бизнеса на рынке образовательных услуг будет снижаться, а суммарный объем рынка может составить 2 трлн руб. (таблица 1).

Таблица 1

Объем рынка онлайн-образования в России

	2016 г.	2021 г.
Весь рынок	1,8 трлн руб.	2 трлн руб.
Доля частного бизнеса	19,2 % — 351,7 млрд руб.	18,9 % — 385,4 млрд руб.
Онлайн-образование	1,1 % — 20,7 млрд руб.	2,6 % — 53,3 млрд руб.

В России высшее профессиональное образование разделено на три основные группы: бакалавриат, специалитет и магистратура. По прогнозам, основанным на демографических данных Росстата, численность студентов, обучающихся в магистратуре

в период с 2017 по 2021 гг. увеличивается, а численность студентов, обучающихся на бакалавриате и специалитете сокращается. Аудитория высшего профессионального образования в период с 2017 по 2021 гг. представлена на рис.1.

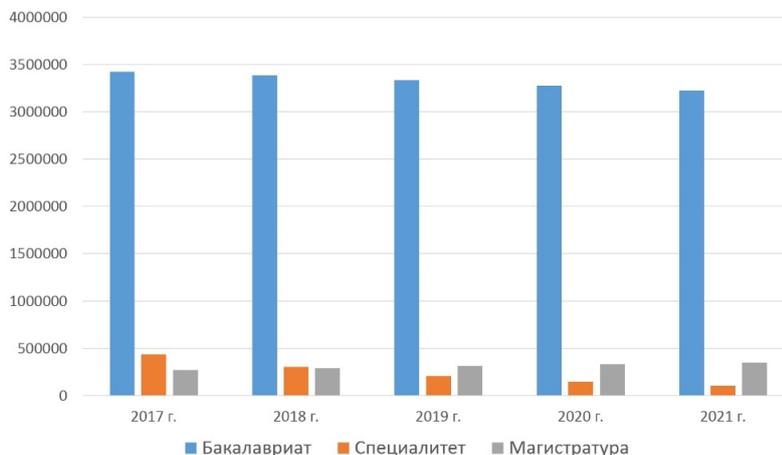


Рис. 1. Численность студентов на различных программах высшего профессионального образования

В России венчурный рынок онлайн-образования имеет достаточно скромные объемы. На сегодняшний день только несколько сделок превысили 1 млн дол. США. Частные инвесторы в большинстве случаев не стремятся инвестировать в онлайн-образование. Исключением являются крупные зарубежные компании, чья область интересов уже давно не ограничивается только одной сферой [1].

Следует отметить, что российские стартапы получают поддержку за рубежом, что в дальнейшем положительно сказывается

на их прибыли. На рис. 2 представлен график котировок акций компании Microsoft Corporation, которая в 2014 году вложила 109 тыс. дол. США в образовательные онлайн-порталы отечественных разработчиков. Именно с этого момента наблюдается значительный рост стоимости акций инвестора. Увеличение стоимости акций сопровождается снижением объемов, что исключает рост за счет активной перепродажи. Это свидетельствует о фундаментальной причине удорожания компании [8].



Рис. 2. Котировки акций Microsoft Corporation с 2001 г. по 2020 г.

Аналогичная ситуация наблюдается у компании Facebook, которая в 2014 году выделила грант размером 40 тыс. дол США

на онлайн-образование [7]. График котировок акций компании Facebook представлен на рис. 3.



Рис. 3. Котировки акций Facebook с 2013 г. по 2020 г.

Интересным фактом является то, что российские инвестиционные фонды или инвестиционные фонды с российскими корнями часто вкладывают деньги в иностранные стартапы в области онлайн-образования начиная с 2014 года, причем в большинстве случаев суммы инвестиций отечественных инвесторов, вложенных в зарубежные проекты, превышает размер инвестиций, получаемых российскими стартапами из-за рубежа. Ни один из отечественных инвестиционных фондов, принявших участие в развитии иностранного онлайн-образования, не вложил столько же в российское.

Продолжительное время корпорации России бездействовали и лишь в 2016 году сделали первые шаги к развитию онлайн-образования. Ярким примером является поглощение, совершенное в 2016 году компанией Mail.ru Group образовательной платформы для разработчиков. Это событие стало первой крупной инвестиционной сделкой с российским образовательным стартапом. Инвесторы восприняли это как далеко идущие и перспективные интересы корпорации. В октябре 2016 года крупный российский издатель-

ский дом «Просвещение» заявил о своем намерении оказать значительную поддержку образовательным технологиям. В сентябре 2016 года крупный международный поставщик решений в области лингвистики и искусственного интеллекта АБВУУ, вложивший в разработку независимой массовой диагностической системы оценки качества образования 1,5 млн дол. США. В сентябре 2014 года компания Яндекс поглотила студию разработки мобильных приложений и сервис распознавания рукописного и печатного текста, а в марте 2017 года компания Google поглотила платформу для соревнований в области исследований машинного обучения. Таким образом, интерес крупных корпораций к онлайн-образованию говорит о перспективности данной сферы.

Эксперты в сфере онлайн-образования спорят на тему необходимости привлечения инвестиций для развития образовательных проектов. Некоторые специалисты считают, что достаточно запустить бизнес, а дальнейшее развитие осуществлять за счет средств основателя [2]. По данным исследования, проведенного Education online barometer в 2019 году,

большинство создателей онлайн-школ и курсов запустили бизнес на собственные средства, 22 % из них осуществили запуск без вложений, 12 % создали свой образовательный продукт с привлечением инвестиционного капитала (рис.4). Такой разброс в источниках финансирования онлайн-школ и курсов может быть обусловлен различным уровнем проработки

продукта, поскольку стоимость прямо пропорциональна сложности и полноте материала. Кроме того, существенное влияние на стоимость запуска образовательного продукта оказывает платформа, посредством которой конечный потребитель получает реализуемый образовательный продукт.

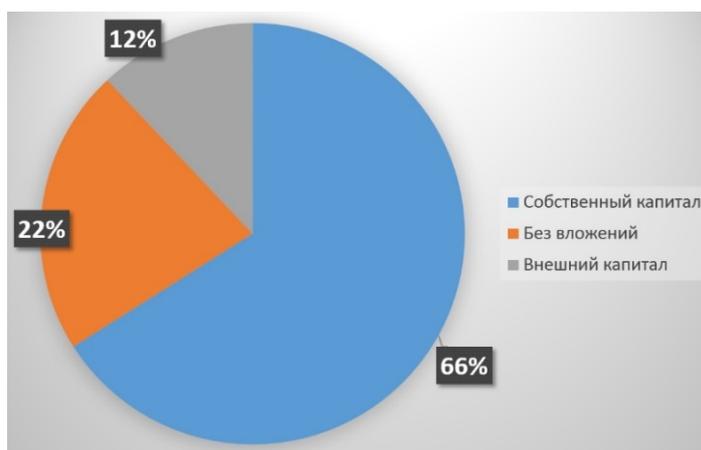


Рис. 4. Источник средств для создания онлайн-школы

Кроме создания и запуска образовательного онлайн-продукта финансирование необходимо на продвижение и содержание. Добросовестные создатели стремятся усовершенствовать образовательную

программу или обучающую платформу [4]. Результаты опроса владельцев онлайн-ресурсов об источниках финансирования представлены на рис. 5.

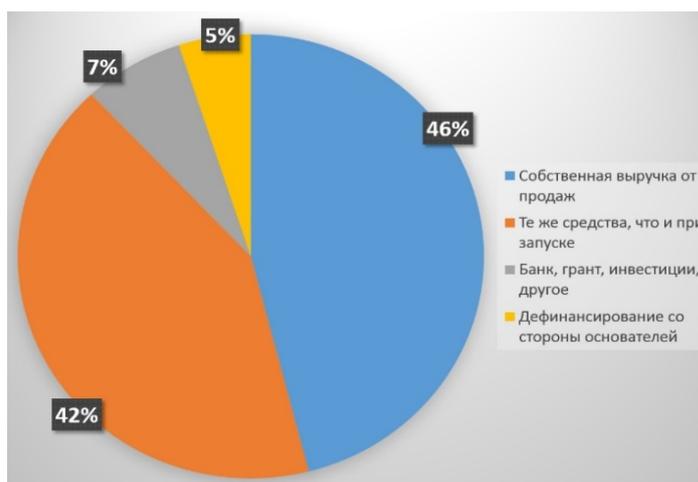


Рис. 5. Источники последующего финансирования онлайн-ресурсов

Почти половина владельцев онлайн-школ не собирается осуществлять последующее инвестирование своих проектов,

остальные владельцы ищут инвестирование в объемах до 10 млн руб. и лишь немногие от 10 млн руб. (рис. 6).

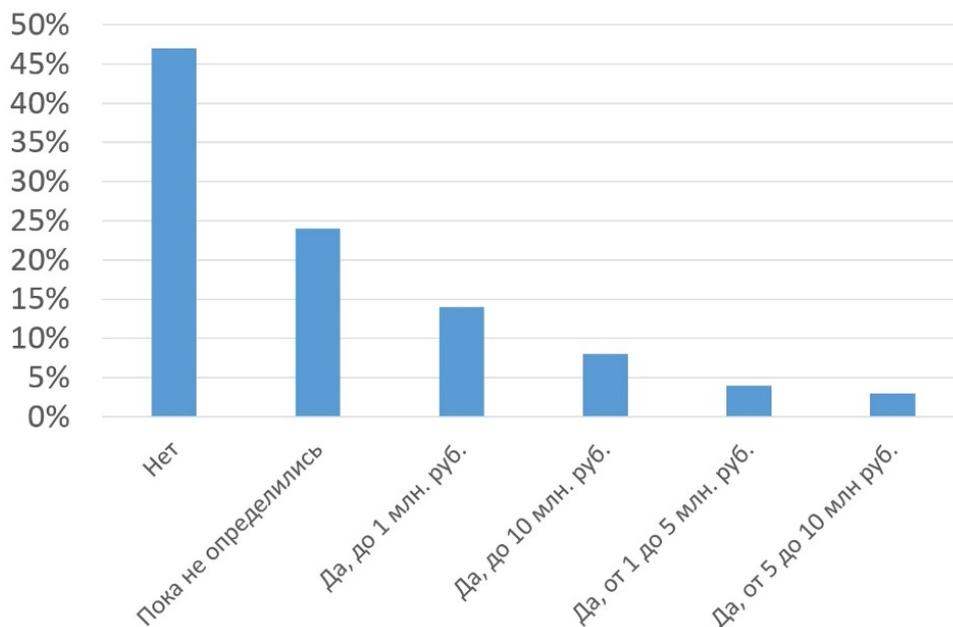


Рис. 6. Объем желаемых инвестиций для развития проектов образования

Как правило, привлеченные средства создатели образовательных онлайн-проектов планируют потратить на продвижение

продукта, расширение образовательных продуктов и др. (рис. 7).

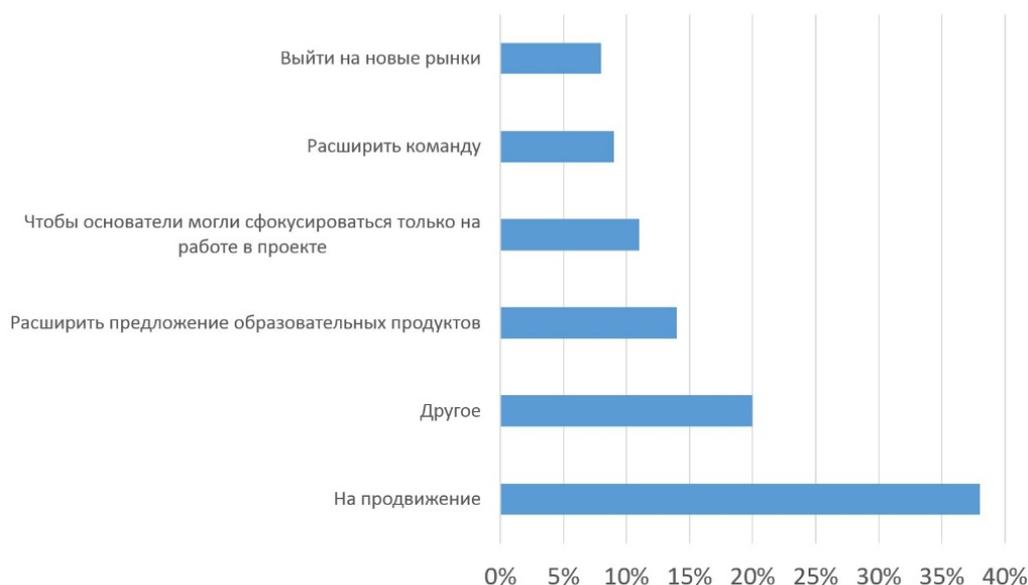


Рис. 7. Цели привлечения инвестиционного капитала

Образовательные онлайн-проекты, планирующие привлечь от 5 до 10 млн руб. и выше, как правило, состоят из команды численностью от 3 до 10 человек. Количество обучающихся в таких школах составляет от 100 до 500 или от 1000 до 10000 человек. Сильной стороной таких проектов является наличие собственной методологии

и уникальной качественной программы обучения, обеспечивающую качественный контент. 38 % таких компаний регулярно внедряют новые технологические решения в образовательный процесс. Наиболее частым инвестором образовательных проектов является частный непрофильный инвестор (рис. 8).

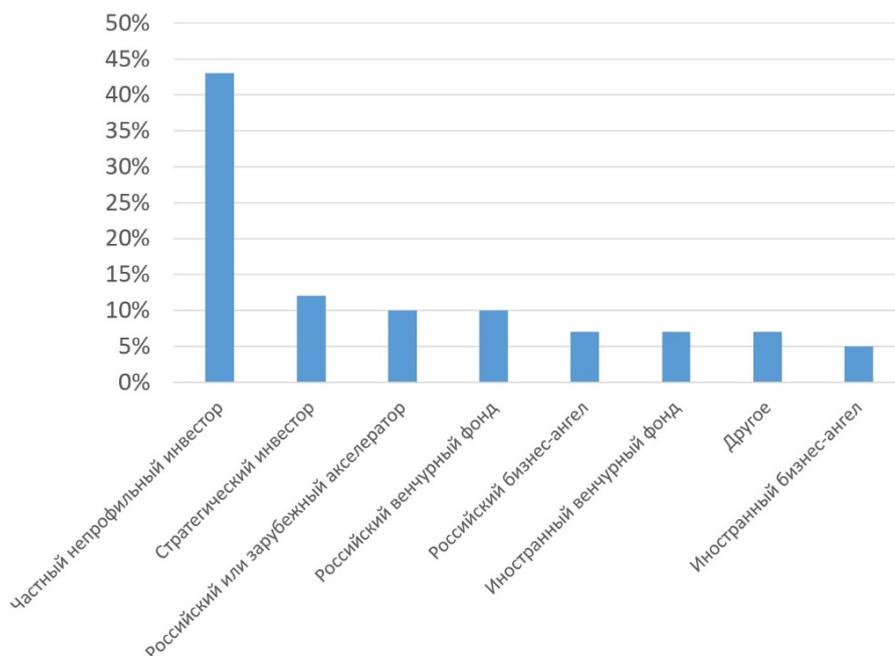


Рис. 8. Инвесторы образовательных проектов

Несмотря на только зарождающийся рынок онлайн-образования, он вызывает интерес со стороны инвесторов. В большинстве случаев инвестирование происходит за счет российского инвестора. Риски со стороны инвестора вполне оправданы, поскольку наличие высокой конкуренции в данной отрасли компенсируется высокими темпа-

ми роста спроса на образовательные услуги, а также ростом среднего чека. В случае правильно выбранного продукта для инвестирования появляется возможность достаточно быстро вернуть вложенные средства и выйти в плюс. Наиболее распространенными являются инвестиции до 1 млн руб. (рис. 9).

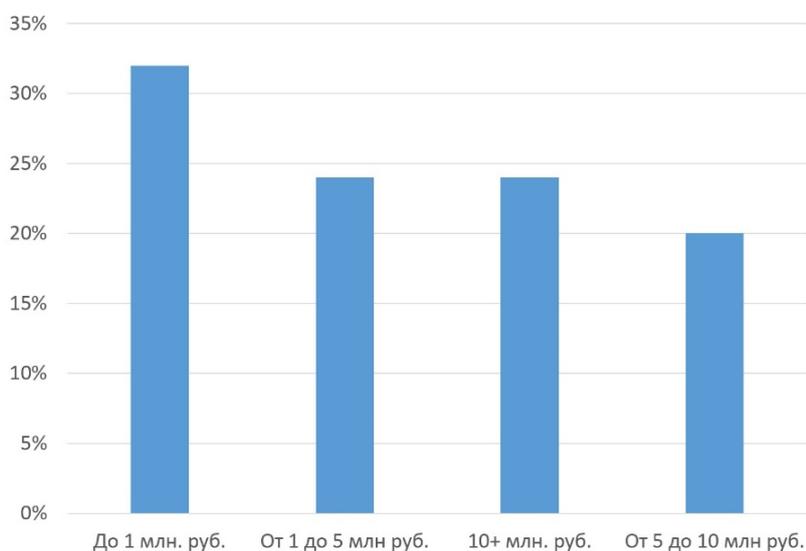


Рис. 9. Объем привлекаемых средств

Заключение

Одними из крупнейших инвесторов в онлайн-образование являются ИТ-гиганты.

Удаленное образование немыслимо без необходимых и функциональных площадок. Совокупность методической и технической

части позволяет оказывать услуги на высоком уровне. Прослеживается перспектива централизации образовательных процессов крупных компаний, которые все чаще ин-

вестируют в онлайн-образование, получая при этом стабильную прибыль [9]. На рис.10 представлен сравнительный график инвесторов образовательной сферы.



Рис. 10. Котируются инвесторов онлайн-образования

Перспективность получения образования без посещения учебных заведений в настоящее время становится реальностью [14]. Подтверждением этому являются миллионные инвестиции в развитие данной отрасли. Такие гиганты как Microsoft, Google, Apple, Facebook, Яндекс и др. неоднократно доказывали целесообразность своих инвестиционных проектов [5, 6, 7]. Сегодня их взгляд обращен не только на IT-сферу, но и на онлайн-образование, что дает основание считать это направление перспективным и эффективным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова Ю. В. Прогнозирование потребности в специалистах региона / Ю. В. Вертакова, И. Г. Ершова // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 27. — С. 2—11.
2. Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий // EdMarket research. — URL: <https://edumarket.digital/#get> (дата обращения: 17.02.2020).
3. Колмыкова Т. С. Модель системы управления рисками инновационных проектов / Т. С. Колмыкова, Э. В. Ситникова // Известия Юго-Западного государственного

университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2014. — № 1. — С. 198—203.

4. Ершова И. Г. Комплексный подход к оценке показателей, характеризующих экономику знаний региона / И. Г. Ершова, Ю. В. Вертакова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2011. — № 1. — С. 109—117.

5. Котируются акций Alphabet Inc Class A // Investing.com. — URL: <https://ru.investing.com/equities/google-inc-chart> (дата обращения: 17.02.2020).

6. Котируются акций Apple Inc // Investing.com. — URL: <https://ru.investing.com/equities/apple-computer-inc-chart> (дата обращения: 17.02.2020).

7. Котируются акций Facebook Inc // Finviz. — URL: <https://finviz.com/quote.ashx?t=FB> (дата обращения: 17.02.2020).

8. Котируются акций Microsoft Corporation // Investing.com. — URL: <https://ru.investing.com/equities/microsoft-corp> (дата обращения: 17.02.2020).

9. Котируются акций Яндекс Н. В. // Finviz. — URL: <https://finviz.com/quote.ashx?t=YNDX> (дата обращения: 17.02.2020).

10. Положенцева Ю. С. Макроэкономические условия формирования инноваци-

онной среды региона / Ю. С. Положенцева, М. Г. Клевцова, Ю. В. Вертакова // *Управленческое консультирование*. — 2014. — № 10 (70). — С. 60—67.

11. Харченко Е. В. Государственное регулирование национальной экономики / Е. В. Харченко, Ю. В. Вертакова // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. — 2011. — № 7. — С. 156—157.

12. Харченко Е. В. Государственно-частное партнерство как инструмент инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России / Е. В. Харченко, Л. В. Широкова, Е. А. Алпеева // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. — 2015. — № 2 (142). — С. 7—16.

13. Широкова Л. В. Информационные системы мониторинга трудоустройства и карьеры выпускников вуза / Л. В. Широкова, А. Д. Запольский // *Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития* : сборник научных статей Межрегиональной научно-практической конференции. — 2019. — С. 204—208.

14. Differentiated Approach Problems To Innovative Development Management In Russian Regions / M. V. Rajskaya, A. A. Sagdeeva, Yu. V. Panteleeva, T. V. Malysheva, I. G. Ershova // *Humanities and Social Sciences Reviews*. — 2019. — Т. 7. № 4. — С. 1262—1268.

15. Informative-Documentation Providing Of Public Management Of Businesses / A. Deviatilova, S. Emelyanov, A. Zapolskii,

I. Ershova // *Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, and Competitive Economic Growth Proceedings of the 28th International Business Information Management Association Conference* / Editor Khalid S. Soliman. — 2016. — С. 2295—2306.

16. Investigation Of The Opportunities Of Business Differentiation And Economic Development Of The Territories Implementing Franchise / Y. Polozhentseva, M. Klevtsova, I. Ershova, S. Klevtsov // *Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 - Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth*. — 2017. — С. 1873—1880.

17. Management Tiered Educational System Of Russian Universities Accounting The Integration Into The International Educational Space / S. G. Emelyanov, E. V. Kharchenko, Yu. Vertakova // *SGEM International Multidisciplinary Scientific Conferences on SOCIAL SCIENCES and ARTS Proceedings*. — 2014. — С. 451—458.

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

*Бувина Валерия Валерьевна, аспирант кафедры финансов и кредита
E-mail: lera.buvina@yandex.ru*

*Ершова Ирина Геннадьевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и кредита
E-mail: ershovairgen@yandex.ru*