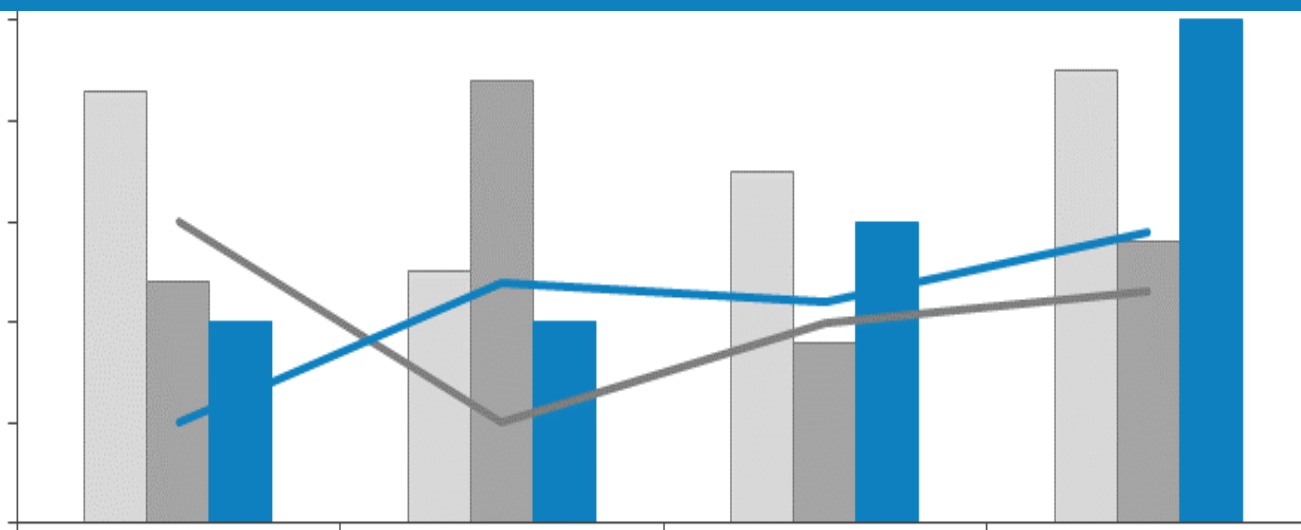




## Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP

### Анализ российского рынка e-Learning в России



Агентство DISCOVERY Research Group было создано в 2005 г. За годы работы нашими клиентами стали тысячи компаний. Со списком клиентов можно ознакомиться тут: <http://www.drgroup.ru/clients.html>

Наши клиенты, в том числе - крупнейшие мировые корпорации, выражают благодарность агентству за проведенные исследования <http://www.drgroup.ru/reviews.html>

### Почему маркетинговые исследования выгоднее покупать у нас?

#### 1. Мы используем максимально полный набор источников,

который можно использовать в рамках кабинетного исследования, включая экспертные интервью с игроками рынка, результаты обработки баз данных ФТС РФ, данные ФСГС РФ (Росстата), профильных государственных органов и многие другие виды источников информации.

#### 2. Мы обновляем исследование на момент его приобретения.

Таким образом, вы получаете обзор рынка по состоянию на самый последний момент. Наши отчеты всегда самые свежие на рынке!

#### 3. Мы максимально визуализируем данные

путем формирования таблиц и построения диаграмм. Это позволяет клиентам тратить меньше времени на анализ данных, а также использовать подготовленные нами графики в собственных документах. Естественно, при этом очень много выводов дается в текстовом виде, ведь далеко не всю информацию можно представить в виде таблиц и диаграмм.

#### 4. Все наши отчеты предоставляются клиентам в форматах Word и Excel,

что позволяет Вам в дальнейшем самостоятельно работать с отчетом, используя данные любым способом (изменять, копировать и вставлять в любой документ).

#### 5. Мы осуществляем послепродажную поддержку

Любой клиент после приобретения отчета может связаться с нашим агентством, и мы в кратчайшие сроки предоставим консультацию по теме исследования.

## Методология проведения исследований

Одним из направлений работы агентства DISCOVERY Research Group является подготовка *готовых исследований*. Также такие исследования называют *инициативными*, поскольку агентство самостоятельно инициирует их проведение, формулирует тему, цель, задачи, выбирает методологию проведения и после завершения проекта предлагает результаты всем заинтересованным лицам.

Мы проводим исследования рынков России, стран СНГ, Европы, США, некоторых стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основным предназначением *готовых исследований* является ознакомление участников рынка – производителей, импортеров, дистрибьюторов, клиентов, всех заинтересованных лиц, – с текущей рыночной ситуацией, событиями прошлых периодов и прогнозами на будущее. *Хорошее готовое исследование должно быть логически выстроенным и внутренне непротиворечивым, емким без лишней малоприменимой информации, точным и актуальным, давать возможность быстро получить нужные сведения.*

### РЫНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Хорошее готовое исследование должно отражать данные обо всех ключевых рыночных показателях, а значит содержать в себе информацию:

- об объеме, темпе роста и динамике развития производства, импорта и экспорта, и самого рынка;
- о различных сценариях прогноза ключевых показателей рынка в натуральном и стоимостном выражении;
- о структуре потребления;
- об основных сегментах рынка и ключевых отраслях;
- о ключевых тенденциях и перспективах развития рынка в ближайшие несколько лет;
- о ключевых факторах, определяющих текущее состояние и развитие рынка;
- о потребительских свойствах различных товарных групп;
- о рыночных долях основных участников рынка;
- о конкурентной ситуации на рынке;
- о финансово-хозяйственной деятельности участников рынка;
- иногда проводится мониторинг цен и определяется уровень цен на рынке;
- и др.

## ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Для того, чтобы клиент получил максимально детальное представление об анализируемом рынке мы используем все доступные источники информации:

1. Базы данных Федеральной Таможенной службы РФ, ФСГС РФ (Росстат).
2. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
3. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
4. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
5. Экспертные опросы.
6. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
7. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
8. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
9. Результаты ценовых мониторингов.
10. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
11. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
12. Материалы Всемирного банка (World Bank).
13. Материалы ВТО (World Trade Organization).
14. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
15. Материалы International Trade Centre.
16. Материалы Index Mundi.
17. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

Очевидно, что использование большего числа источников позволяет исследователю, во-первых, собирать максимальный объем доступной информации, дополнять информацию из одних источников информацией из других источников, во-вторых, производить перекрестную проверку получаемых сведений.

Периодические печатные и цифровые СМИ подвержены влиянию участников рынка. При анализе необходимо внимательно сравнивать оценки разных показателей, предоставленных различными игроками. В базах данных ФТС РФ декларанты (импортеры и экспортеры) зачастую занижают импортную и экспортную цены. Кроме этого, многие источники не имеют возможности объективно и полно собирать всю необходимую информацию о рынке. Например, ФСГС РФ (Росстат) ведет учет сведений об объемах выпуска продукции не по всем кодам, существующим в классификаторе кодов ОКПД (общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности). Следовательно, часть информации приходится получать из дополнительных источников.

В силу вышеназванных причин очень важно использовать максимально широкий круг источников информации.

## ОБРАБОТКА БАЗ ДАННЫХ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

При этом сбор информации – это лишь полдела. Важно *правильно обработать базы данных и рассчитать значения требующихся показателей*. Для этого нужны высокая квалификация и опыт работы в программах Access, Excel, SPSS. Наши специалисты обладают этими качествами.

Кроме того, за годы работы специалистами агентства DISCOVERY Research Group разработаны *собственное специальное программное обеспечение и алгоритмы обработки различных баз данных*, в т.ч. баз данных ФТС РФ. Это позволяет производить более точные расчеты за меньший период времени, экономя тем самым деньги Клиента. *При желании вы можете ознакомиться с ними.*

**Наши Клиенты получают возможность оперировать более точными оценками всевозможных рыночных показателей, более обоснованно оценивать позиции своей компании, прогнозировать объемы собственных продаж и продаж конкурентов!!!**

Этот отчет был подготовлен **DISCOVERY Research Group** исключительно в целях информации. **DISCOVERY Research Group** не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в отчете, поскольку в некоторых источниках приведенные сведения могли быть случайно или намеренно искажены. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнение и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

**DISCOVERY Research Group** не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников. Дополнительная информация может быть представлена по запросу.

Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения **DISCOVERY Research Group** либо тиражироваться любыми способами.

### **ВАЖНО!**

**Задачи, поставленные и решаемые в настоящем отчете являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги. Для решения специфических задач необходимо проведение Ad hoc исследования, которое в полной мере будет соответствовать потребностям бизнеса.**

Основное направление деятельности **DISCOVERY Research Group** – проведение маркетинговых исследований полного цикла в Москве и регионах России, а также выполнение отдельных видов работ на разных этапах реализации исследовательского проекта.

Также **DISCOVERY Research Group** в интересах Заказчика разрабатывает и реализует PR-кампании, проводит конкурентную разведку с привлечением соответствующих ресурсов.

Специалисты агентства обладают обширными знаниями в маркетинге, методологии, методике и технике маркетинговых и социологических исследований, экономике, математической статистике и анализе данных.

Специалисты агентства являются экспертами и авторами статей в известных деловых и специализированных изданиях, среди которых Коммерсантъ, Ведомости, Эксперт Компания, Профиль, РБК-Daily, Секрет фирмы и ряд других.

Агентство **DISCOVERY Research Group** является партнером РИА «РосБизнесКонсалтинг» и многих других Интернет-площадок по продаже отчетов готовых исследований.

## Содержание

Список таблиц и диаграмм .....	9
Таблицы: .....	9
Диаграммы: .....	9
Резюме .....	10
Глава 1. Методология исследования .....	11
Объект исследования .....	11
Цель исследования .....	11
Задачи исследования.....	11
Метод сбора и анализа данных.....	11
Источники получения информации .....	11
Объем и структура выборки.....	12
Глава 2. Классификация e-Learning в России.....	13
Глава 3. Мировой рынок e-Learning .....	16
Глава 4. Объем рынка e-Learning в России.....	18
Уровень спроса, инвестиции.....	22
Глава 5. Анализ конкурентов на рынке e-Learning в России .....	24
Лидеры рынка .....	24
<i>ISpring (Ручмедиа)</i> .....	29
<i>Mirapolis</i> .....	34
<i>Teachbase</i> .....	41
<i>WebSoft</i> .....	49
<i>Competentum/EPAM</i> .....	55
Выводы по конкурентному анализу.....	59
Глава 6. Основные события, тенденции и перспективы развития рынка e-Learning в России .....	61
Государственное регулирование.....	61
Тренды онлайн-образования.....	62

## Список таблиц и диаграмм

Отчет содержит 7 таблиц и 2 диаграммы.

### Таблицы:

Таблица 1. Объем рынка e-Learning в России в 2013 –2019 гг., млрд. руб. и % прироста .....	19
Таблица 2. Конкурентный анализ на рынка e-Learning в России в 2019 г. ....	25
Таблица 3. Крупные проекты Mirapolis в России. ....	35
Таблица 4. Тарифы Вебинары ClickMeeting в компании Teachbase с указанием стоимости приобретения в 2019 г., руб. ....	44
Таблица 5. Тарифы Teachbase с указанием стоимости приобретения в 2019 г., руб. ....	45
Таблица 6. Стоимость приобретения E-Staff Рекрутер в 2019 г., руб. ....	55
Таблица 7. Стоимость приобретения продуктов Competentum (до покупки компании ЕРАМ) в 2019 г., руб. ....	57

### Диаграммы:

Диаграмма 1. Объем рынка e-Learning в России в 2013–2018 гг., млрд. руб. и % прироста .....	20
Диаграмма 2. Структура рынка e-Learning в России по категориям в 2018 г., % от стоимостного выражения. ....	21

## Резюме

Маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group завершило исследование рынка e-Learning в России.

Самая большая доля рынка e-learning в мировом секторе принадлежит США и странам Евросоюза. При этом в европейских странах в сфере образования отрасль развивается в основном за счет государственных дотаций, а в США уже действует коммерческая система. Прогнозируется, что мировой рынок электронного обучения в 2025 году будет стоить 325 миллиардов долларов.

По мнению экспертов, на e-Learning в России приходится не более 15% общего рынка корпоративного образования и еще меньше — высшего профессионального.

К 2019 году все компании вкладываются в обучение кадров: дешевле развивать уже имеющихся сотрудников, чем искать новых. На помощь в этом им приходят технологии. Только за первую половину 2018-го инвестиции в технологические компании, специализирующиеся на обучении, составили \$8,24 млрд. Всего инвестиции привлекли более 430 компаний.

На российском рынке присутствует более 30 компаний, предоставляющих услуги электронного обучения. Многие из них предоставляют комплексные услуги, включающие разработку LMS/LCMS, виртуальные классы (вебинары) и средства для разработки курсов. Другие специализируются только на отдельных видах услуг.

Темпы развития рынка e-Learning в России несопоставимы с западными. Россия среди 75 наиболее развитых стран находится на 71-м месте по использованию информационно-коммуникационных технологий в образовании (доступ и использование новых технологий), по данным исследования Всемирного экономического форума.

Адаптивное обучение — один из основных трендов онлайн-обучения. Причина в том, что на рынок выходит все больше онлайн-школ, конкуренция становится жестче, и слушатели онлайн-курсов выбирают те из них, которые предоставляют уникальный персонализированный контент. Плюс адаптивных систем в том, что они позволяют подстраиваться под индивидуальные нужды слушателей, но при этом могут масштабироваться.

## Глава 1. Методология исследования

### Объект исследования

Рынок e-Learning в России.

### Цель исследования

Определение позиции компании ООО «Ричмедиа» на рынке e-learning в России в секторе малого и среднего бизнеса среди российских компаний конкурентов.

### Задачи исследования

1. Объем, темпы роста и динамика развития российского рынка e-Learning.
2. Конкурентная ситуация на рынке e-Learning в России.
3. Количество клиентов у основных игроков рынка e-Learning в России.
4. Стоимость обучения сотрудника у основных игроков рынка e-Learning в России.
5. Объем продаж на рынке у основных игроков рынка e-Learning в России.
6. Отзывы (оценка пользователей) на основании интервью и данных, полученных из открытых источников основных игроков рынка e-Learning в России.
7. Присутствие (признание) на глобальном рынке (наличие продаж на глобальном рынке, участие в конкурсах, номинирование и награды СДО на глобальном рынке) основных игроков рынка e-Learning в России.

### Метод сбора и анализа данных

Основным методом сбора данных является мониторинг документов.

В качестве основных методов анализа данных выступают так называемые (1) Традиционный (качественный) контент-анализ интервью и документов и (2) Квантитативный (количественный) анализ с применением пакетов программ, к которым имеет доступ наше агентство.

Контент-анализ выполняется в рамках проведения Desk Research (кабинетное исследование). В общем виде целью кабинетного исследования является проанализировать ситуацию на рынке холодильников и получить (рассчитать) показатели, характеризующие его состояние в настоящее время и в будущем.

### Источники получения информации

1. Базы данных Федеральной Таможенной службы РФ, ФСГС РФ (Росстат).
2. Материалы DataMonitor, EuroMonitor, Eurostat.
3. Печатные и электронные деловые и специализированные издания, аналитические обзоры.
4. Ресурсы сети Интернет в России и мире.
5. Экспертные опросы.
6. Материалы участников отечественного и мирового рынков.
7. Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств.
8. Материалы отраслевых учреждений и базы данных.
9. Результаты ценовых мониторингов.
10. Материалы и базы данных статистики ООН (United Nations Statistics Division: Commodity Trade Statistics, Industrial Commodity Statistics, Food and Agriculture Organization и др.).
11. Материалы Международного Валютного Фонда (International Monetary Fund).
12. Материалы Всемирного банка (World Bank).
13. Материалы ВТО (World Trade Organization).
14. Материалы Организации экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development).
15. Материалы International Trade Centre.
16. Материалы Index Mundi.
17. Результаты исследований DISCOVERY Research Group.

### Объем и структура выборки

Процедура контент-анализа документов не предполагает расчета объема выборочной совокупности. Обработке и анализу подлежат все доступные исследователю документы.

## Глава 2. Классификация e-Learning в России

Для определения рынка электронного образования используются два наиболее часто встречающихся определения: дистанционное обучение (или образование) и e-learning.

Понятие «дистанционное образование» в России было определено в 1995 году: «Дистанционное образование - это комплекс образовательных услуг, предоставляемых широким слоям населения в стране и за рубежом с помощью специализированной информационно-образовательной среды на любом расстоянии от образовательных учреждений». Однако, ситуация на рынке изменилась и данное определение уже не соответствует текущей ситуации. Также в российском законодательстве присутствует термин «дистанционные образовательные технологии - образовательные технологии, реализуемые, в основном, с применением информационных и телекоммуникационных технологий при опосредованном (на расстоянии) или не полностью опосредованном взаимодействии обучающегося и педагогического работника».

Участники рынка оперируют такими понятиями как «дистанционное обучение», «дистанционное образование», «e-learning», «система дистанционного обучения». Все эти понятия являются взаимопересекающимися и используются на российском рынке как синонимы. Но ни одно из них полностью не входит в другое и каждое из них несет свою смысловую нагрузку. E-learning может быть использовано в дистанционном обучении, а дистанционное обучение может использовать e-learning, а может и не использовать.

На данный момент на российском рынке не достигнуто единое мнение по поводу терминологии и обозначений на рынке дистанционного обучения. И отсутствуют Обзор мирового и российского рынка электронного обучения механизмы, способные обеспечить создание нормативной базы. Специалисты ЮНЕСКО дали определение термину: «E-learning – это обучение с помощью Интернет и мультимедиа».

История возникновения электронного обучения началась в начале 20 века с разработкой аналогового компьютера для создания симуляции полетов на самолетах США. Создание персональных компьютеров оказало огромное влияние на виток развития программного обеспечения, и к середине 80-х годов доступность персональных компьютеров в мире достигла такой точки, когда начали создаваться компании,

специализирующиеся на образовательном программном обеспечении. В мире, начиная с середины 90-х годов, количество разработанных программ в этой сфере насчитывает тысячи.

История российского рынка берет начало с 90-х годов, когда специалисты в области компьютерных технологий разрабатывали первые программные продукты, позволяющие осуществлять взаимодействие между студентами и преподавателями на расстоянии. После принятия концепции создания и развития системы дистанционного образования в 1992 году, в нескольких крупных ВУЗах страны были внедрены первые прототипы систем дистанционного образования. Однако в отличие от мировых технологий, в России уровень компьютеризации был настолько мал, что электронное образование скорее являлось дистанционным видом заочного обучения.

Развитию электронного обучения способствовало формирование рынка бизнес-образования. Организации, предоставляющие услуги в области бизнес-обучения, оценив эффективность нового способа, стали постепенно переходить на электронный вариант.

На сегодняшний день в мире электронное образование используется повсеместно. Например, в США уже более 90% ВУЗов и школ, а также компаний, имеющих численность более тысячи - полутора тысяч человек, используют эту форму обучения. По сравнению с ситуацией в мире, развитие рынка электронного обучения в России, по оценкам специалистов, отстает на 5-7 лет.

Онлайн-образование, несмотря на свою относительную молодость, представляет из себя сложную структуру, которая включает в себя разнообразные направления.

В2С-сегмент:

- сегмент MOOCs, массовых открытых онлайн-курсов с интерактивным участием, предназначенных для неограниченного количества слушателей;
- видеоролики, в т.ч. в YouTube, соцсетях и т.д.;
- skype-обучение;
- мобильные приложения

В2В-сегмент:

- корпоративные MOOCs предназначены для обучения или повышения квалификации сотрудников;
- индивидуальные образовательные решения.

### Глава 3. Мировой рынок e-Learning

По данным Global Industry Analysts, оборот рынка e-learning в мире в 2010 году составил 52,6 млрд. долларов, увеличившись по сравнению с 2007 г. на 32% (40 млрд. долларов). К 2015 году аналитическая компания прогнозировала рост до 107 млрд. долларов.

Самая большая доля рынка e-learning в мировом секторе принадлежит США и странам Евросоюза. При этом в европейских странах в сфере образования отрасль развивается в основном за счет государственных дотаций, а в США уже действует коммерческая система. Поскольку отрасль в этих регионах уже является развитой, процент роста рынка в них небольшой: 7% в Северной Америке и 12% в Западной Европе. В то время как на развивающихся рынках темпы роста составляют 33,5% в Азии, 23% в Восточной Европе и 19,8% в Латинской Америке.

Мировой рынок электронного образования для самостоятельного обучения (Market for Self-paced eLearning), по данным Ambient Insight, в 2009 году составлял 27,1 млрд. долларов со среднегодовым темпом роста в мире 12%, а в Восточной Европе, включая Россию – 23%. В 2010 году объем мирового рынка для самостоятельного обучения вырос до 32,1 млрд. В 2015 объем рынка составил 49,9 млрд. долларов.

По данным исследования Ambient Insight, во многих странах правительства оказывают значительное влияние на учебные заведения с целью внедрения электронного обучения. В других странах, таких как Бразилия, Индонезия, Китай, Эфиопия, наоборот, внедрение e-learning встречает сопротивление со стороны властей, прежде всего, в сфере экспансии иностранных компаний-поставщиков.

В 2017 году примерно 77% американских корпораций использовали онлайн-обучение. В 2017 году 67% американских компаний предлагали возможности обучения через смартфоны.

Электронное обучение увеличивает коэффициент удержания на 25-60%. Напротив, уровень удержания при очном обучении намного ниже: от 8% до 10%. Благодаря электронному обучению учащиеся получают больший контроль над процессом обучения.

Более того, если они что-то забывают, они могут вернуться к материалу, когда им это необходимо. И - они могут повторить эту онлайн-викторину, если они потерпели неудачу в первый раз. Это снимает большую нагрузку и позволяет им сосредоточиться на фактическом обучении.

Прогнозируется, что мировой рынок электронного обучения в 2025 году будет стоить 325 миллиардов долларов.

Опрос «Американского общества по обучению и развитию», проведенный 2500 компаниями, показал, что у тех, у кого есть «комплексные программы обучения», доход на одного работника выше на 218%, а прибыль - на 24%.

В 2018 году 65% миллениалов США заявили, что выбрали свою работу из-за возможностей личного и профессионального развития.

## Глава 4. Объем рынка e-Learning в России

По мнению экспертов, на e-Learning в России приходится не более 15% общего рынка корпоративного образования и еще меньше — высшего профессионального. Однако, интерес к интернет-обучению стимулируется через социальные сети и мультимедийные курсы, где в будущем учебный процесс будет выстроен индивидуально для каждого студента.

По данным консалтинговой компании Cedar Group, стоимость услуги дистанционного обучения дешевле прочих форм образования на 32-45%, время обучения меньше на 35-45%, а скорость запоминания учебного материала выше на 15-25%.

По данным IPOboard, объем рынка e-learning в России оценен в 9,3 млрд по итогам 2014 года, среднегодовой темп роста составил 16,9%. По оценкам экспертов российский рынок электронного образования отстает от западных рынков на 5-7 лет. Однако участники рынка прогнозируют, что среднегодовой темп роста рынка e-learning в России достигнет 20-25%. Потребителями электронного образования в РФ являются компании, которым необходимо регулярно проводить семинары о продуктах и услугах компании для большого количества сотрудников, или компании, имеющие широкую сеть филиалов, а также учащиеся, получающие индивидуальное дистанционное обучение.

По данным EduMarket, в 2016 году объем российского рынка онлайн-образования составил 20,7 млрд руб., или 1,1% от всего объема рынка. Наиболее востребовано дистанционное образование в сфере языкового обучения и получения дополнительных профессиональных навыков – здесь его доля составляет около 7% от всех имеющихся на рынке программ.

Российский рынок онлайн-образования составил в 2017 году более 20 млрд рублей, по оценке «Ведомостей». Из них 3 млрд пришлось на сегмент корпоративного обучения – и, по данным участников рынка образовательных услуг, в России в ближайшие годы эта цифра будет увеличиваться в 2 раза быстрее, чем за рубежом.

Более трети затрат на онлайн-образование в 2018 году пришлось на бизнес-курсы, показывает исследование компании АТОЛ. В ходе исследования специалисты проанализировали данные более 427 тысяч чеков на сумму свыше 1,4 млрд руб., сформированные российскими онлайн-платформами для обучения с помощью сервиса аренды онлайн-касс АТОЛ Онлайн. По собственной оценке, это более 70% рынка e-

commerce, соответствующего 54-ФЗ. Учитывались покупки, совершенные в российских интернет-магазинах и оплаченные электронным средством платежа.

Общий объем рынка онлайн-образования по данным независимых участников рынка составляет 21 млрд руб. Приведенные данные отражают данные 31 онлайн-школы России: 4 из них — онлайн-платформы крупнейших российских вузов и 27 — независимые образовательные онлайн-платформы.

- 1 389 127 733 рублей — общая стоимость онлайн-курсов, оплаченных россиянами через интернет в 2018 году.
- 38% — доля рынка бизнес-курсов в общей структуре затрат на онлайн-обучение в России.
- 14% — доля рынка курсов по программированию в общей структуре затрат на онлайн-обучение.
- 5850 рублей — средняя стоимость одного профессионального курса.

Самые дорогие курсы — по маркетингу, средняя стоимость одного курса — 32,7 тыс. рублей.

Среди россиян популярны курсы в сфере финансов и медицины, также россиянам нравятся живопись, бьюти-курсы и курсы личностного роста.

Самое необычное увлечение россиян — курсы по ландшафтному дизайну, средняя стоимость которых составляет 21,7 тысяч рублей.

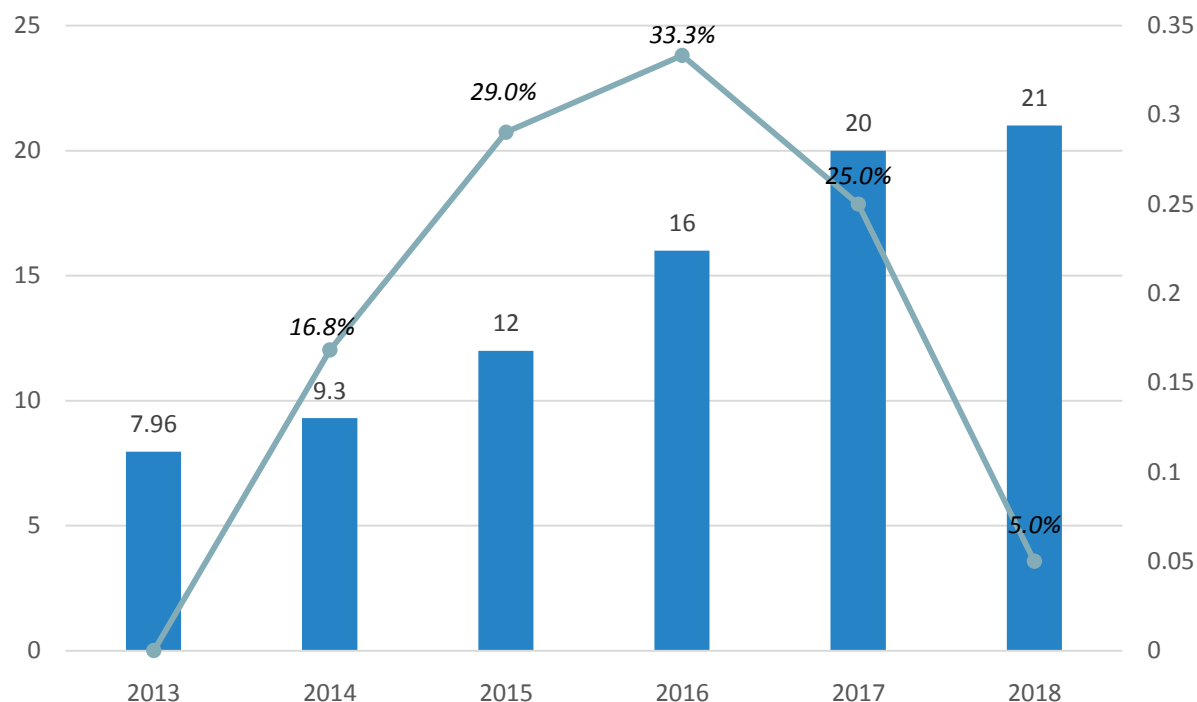
По данным forbes, к 2021 году ожидается рост рынка e-Learning до 53,3 млрд. рублей.

Таблица 1. Объем рынка e-Learning в России в 2013 –2019 гг., млрд. руб. и % прироста

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем рынка	7,96	9,3	12,0	16,0	20,0	21,0
% прироста		16,90%	29,0%	33,3%	25,0%	5,0%

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Диаграмма 1. Объем рынка e-Learning в России в 2013–2018 гг., млрд. руб. и % прироста



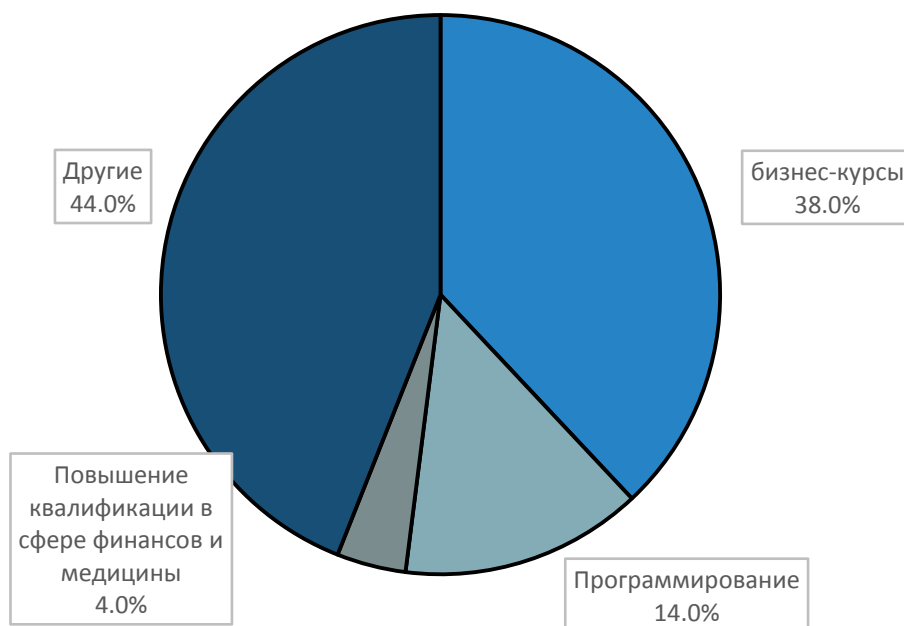
Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Более 38% платежей за обучение, обработанных АТОЛ Онлайн, пришлось на различные курсы профессиональных образовательных центров. Они занимаются подготовкой и переквалификацией в области ведения бизнеса и работы с финансами.

Вторыми по популярности стали профессиональные курсы по программированию, на них пришлось 14% трат в 2018 году. Это неудивительно: зарплаты в этом сегменте одни из самых высоких. Так, по данным сервиса «Мой круг» IT-специалисты в среднем зарабатывают более 100 тысяч рублей, в то время как средняя зарплата в России составляет всего 42,6 тыс. руб.

Третье место делят курсы по повышению квалификации в сфере финансов и медицины: на них пришлось по 4% затрат на онлайн-обучение в 2018 году.

Диаграмма 2. Структура рынка e-Learning в России по категориям в 2018 г., % от стоимостного выражения.



Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Как показали результаты исследования, в среднем россияне тратят на профессиональное обучение в 4 раза больше денег, чем на курсы, связанные с их хобби. Средний чек составляет 5 850 и 1 360 руб. соответственно.

Вторая по стоимости сфера профессионального образования — медицина, где средний чек равен 30,2 тыс. руб. За ней следует курсы по управлению, которые стоят в среднем 22,6 тыс. руб. В то же время более популярные программы часто обходятся в несколько раз дешевле: один бизнес-курс стоит в среднем 8,8 тыс. руб., а курс по программированию — 9,9 тыс. руб.

## Уровень спроса, инвестиции

По данным forbes, к 2019 году все компании вкладываются в обучение кадров: дешевле развивать уже имеющихся сотрудников, чем искать новых. На помощь в этом им приходят технологии.

Только за первую половину 2018-го инвестиции в технологические компании, специализирующиеся на обучении, составили \$8,24 млрд. Всего инвестиции привлекли более 430 компаний. «Я изучаю инвестиции в обучающие технологии уже 22 года и никогда раньше не видел такой активности по всему миру», — говорит Сэм Адкинс, главный аналитик Metaari, которая отслеживает передовые технологии в образовании. По статистике Metaari, e-learning переживает бум интереса со стороны инвесторов. Для сравнения: за весь 2017-й было привлечено только чуть больше \$9 млрд инвестиций.

В эту статистику входит и онлайн-образование для школьников, и сервисы дополнительного образования, вроде Coursera. Но в плане бизнеса намного интереснее выглядит сегмент корпоративного онлайн-обучения, у которого большой потенциал, так как большие корпорации готовы оплачивать дорогостоящее обучение высококвалифицированных сотрудников.

В корпоративном сегменте на международном рынке более 5000 компаний, в России — порядка 15. По состоянию на конец 2016 года, объем рынка в этом сегменте оценивался в 7 млрд рублей. К 2021 году он должен вырасти до 11,3 млрд рублей. Одна из особенностей корпоративного онлайн-обучения в России — достаточная автономность этого сегмента. Международные компании не обращают на него никакого внимания. Только в 2018 г. на него вышла компания с итальянскими корнями Docebo.

Корпоративный e-learning необходим тем компаниям, которые быстро растут. «Додо пицца» внедрила дистанционное онлайн-обучение, когда из-за роста числа пиццерий учебный центр не успевал справляться с потоком новых сотрудников.

Корпоративный e-learning используется теми, кто меняет стандарты в производственном цикле. Например, завод Volkswagen в Калуге, когда менял производственный процесс, внедрил мобильное обучение, чтобы сотрудники могли обучаться и дома, и на работе. Можно было бы собрать всех сотрудников в учебный центр, но тогда пришлось бы остановить производство.

Также e-learning необходим компаниям с территориально распределенными офисами. Чаще всего это ретейл. Например, за неделю надо запустить акцию во всех магазинах или появились новые продукты, но отправлять тренеров по городам России будет очень накладно. Задача онлайн-обучения — достижение конкретного плана по продажам. Это полезно, когда нужно в короткий срок вывести сотрудника на прогнозируемые показатели. И особенно это важно в компаниях с высокой текучестью кадров, где цикл работы сотрудника не очень большой, как в ретейле.

Бизнес постоянно трансформируется, поэтому сотрудники постепенно привыкают постоянно учиться и осваивать новые *hardskills* и *softskills*. Преобразуются сами должности, появляются новые зоны ответственности, поэтому на рынке выигрывают компании, в которых развита подготовка и переподготовка кадров. Они могут сохранить сотрудника, предоставив ему рост внутри компании вплоть до освоения другой профессии. Так, например, в Inventive Retail Group при помощи цифровых технологий запустили единую систему кадрового резерва для сотрудников девяти брендов в портфеле компании. Окончив программу обучения, в которую входят очные тренинги и электронные курсы, сотрудник, например Lego, может перейти в любой из брендов — например, re:Store.

## Глава 5. Анализ конкурентов на рынке e-Learning в России

На российском рынке, по данным <https://www.smart-edu.com>, присутствует более 30 компаний, предоставляющих услуги электронного обучения. Многие из них предоставляют комплексные услуги, включающие разработку LMS/LCMS, виртуальные классы (вебинары) и средства для разработки курсов. Другие специализируются только на отдельных видах услуг. При этом сегмент инструментов для разработки электронных курсов является наименее развитым.

### Лидеры рынка

На рынке e-learning в России в секторе малого и среднего бизнеса среди российских компаний рассмотрим наиболее сильных игроков. К ним относятся ISpring (Ричмедиа), WebSoft (ВебСофт Девелопмент), Mirapolis, Competentum (EPAM с июля 2019г.) и Teachbase. Рассмотрим подробнее каждого игрока рынка.

Таблица 2. Конкурентный анализ на рынке e-Learning в России в 2019 г.

Компания	Выручка в 2018 г., млн. руб.	Кол-во клиентов	Продукты	Цена	Комментарий	Присутствие на глобальном рынке, кол-во наград
iSpring (Ричмедиа)	627 млн.	54 000 (около <b>двух-трех тысяч клиентов</b> по расчетам аналитиков в 2018 г.)	конструктор онлайн-курсов iSpring Suite	47 000 руб./год	Цены с сайта компании	Большая часть клиентов компании находится в США, Европе и Азии. На сайте компании информация о 15 наградах.
			платформа для дистанционного обучения iSpring Learn 100 пользователей	127 400 руб./год		
			платформа для дистанционного обучения iSpring Learn 250 пользователей	277 940 руб./год		
			платформа для дистанционного обучения iSpring Learn 500 пользователей	486 200 руб./год		
Mirapolis	194,5	1 500 (около <b>шестисот пятидесяти – семисот клиентов</b> по расчетам аналитиков в 2018 г.)	Mirapolis LMS на 12 месяцев на 300 пользователей	215 000 руб./мес.	Цены получены в ходе телефонных переговоров по состоянию на сентябрь 2019 г	Большая часть клиентов компании находится в России. На международном рынке присутствует в Казахстане. Информации о международных наградах нет.
			Работы по настройке системы	35 000 руб.		
			Настройка маршрута (процесса) в системе	60 800 руб.		
			Настройка магазина товаров	60 000 руб.		
			Пакет «Обучающий вебинар»	15 200 руб.		
			Пакет «Обучение вебинар Расширенный»	25 400 руб.		
			Однократная установка системы на сервер Заказчика	40 000 руб.		
			Разработка новой темы	285 000 руб.		

			Иные работы	2 500 руб.	Цены с сайта <a href="https://allsoft.ru">https://allsoft.ru</a> актуальные на сентябрь 2019 г.	
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 1 месяц 50 участников	2 990 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 1 месяц 100 участников	9 990 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 1 месяц 300 участников	13 490 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 1 месяц 500 участников	19 990 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 3 месяца 50 участников	8 522 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 3 месяца 150 участников	28 472 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 3 месяца 300 участников	38 447 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 3 месяца 500 участников	56 972 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 6 месяцев 50 участников	15 249 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 6 месяцев 150 участников	50 949 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 6 месяцев 300 участников	68 799 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 6 месяцев 500 участников	101 949 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 12 месяцев 50 участников	25 116 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 12 месяцев 150 участников	83 916 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 12 месяцев 300 участников	113 316 руб.		
			Mirapolis Virtual Room Лицензия на 12 месяцев 500 участников	167 916 руб.		
Teachbase	30	Более 60 000	До 30 пользователей за 12 месяцев	56 448 руб.	Цены получены в ходе телефонных	Большая часть клиентов компании

## Анализ российского рынка e-Learning в России

		клиентов <b>(чуть более ста)</b> клиентов по расчетам аналитиков в 2018 г.)			переговоров по состоянию на сентябрь 2019 г. Стоимость вебинаров и решений на меньшие сроки указаны в описании компании.	находится в России. На международном рынке присутствует в Казахстане. Информации о международных наградах нет.
			До 50 пользователей за 12 месяцев	92 160 руб.		
			До 100 пользователей за 12 месяцев	172 800 руб.		
			До 200 пользователей за 12 месяцев	202 560 руб.		
			До 300 пользователей за 12 месяцев	217 728 руб.		
			До 500 пользователей за 12 месяцев	264 960 руб.		
			До 1000 пользователей за 12 месяцев	460 800 руб.		
			До 2000 пользователей за 12 месяцев	576 000 руб.		
			До 3000 пользователей за 12 месяцев	672 000 руб.		
			До 4000 пользователей за 12 месяцев	768 000 руб.		
			До 5000 пользователей за 12 месяцев	960 000 руб.		
			до 13000 пользователей за 12 месяцев	1 522 560 руб.		
WebSoft	125,3	более 1 500 клиентов <b>(около пятидесяти)</b> клиентов по расчетам аналитиков в 2018 г.)	MyLMS 50 сотрудников	3 250 руб./мес.	Цены получены в ходе телефонных переговоров по состоянию на сентябрь 2019 г.	На международном рынке присутствует в Казахстане, Украине, Республике Беларусь. Информации о международных наградах нет.
			MyLMS 100 сотрудников	5 750 руб./мес.		
			MyLMS 200 сотрудников	8 250 руб./мес.		
			MyLMS 300 сотрудников	9 900 руб./мес.		
			MyLMS 500 сотрудников	11 600 руб./мес.		
			MyLMS 1000 сотрудников	14 900 руб./мес.		
			Стоимость WebTutor:	в зависимости от кол-ва модулей	Цены с сайта компании WebSoft	
			Администратор WebTutor. Уровень 1.	81 250 руб.		

			Разработчик WebTutor	37 500 руб.		
			Администратор WebTutor. Уровень 2.	68 750 руб.		
			Courselab Аппаратный ключ	30 000 руб.		
			Courselab Переход с версии 2.7 на версию 3	15 000 руб.		
			E-STAFF Рекрутер Базовый модуль (классический подбор)	120 000 руб. разово + подписка 28 000 руб./год		
			E-STAFF Рекрутер Интернет-модуль (интеграция с карьерными сайтами)	37 000 руб./год		
			E-STAFF Рекрутер Массовый подбор (неограниченно пользователей)	250 000 руб. разово + подписка 50 000 руб./год		
			E-STAFF Рекрутер Классический + массовый подбор (неограниченно пользователей)	280 000 руб. разово + подписка 56 000 руб./год		
			E-STAFF Рекрутер Интерфейс руководителя (заказчика) (неограниченно пользователей)	150 000 руб. разово + подписка 30 000 руб./год		
			Выполнение работ по доработке информационного портала «База знаний» (система «Webtutor»)	950 000 руб. с НДС	Заказчик: ПАО ПОЧТА БАНК, 2019 год	
Компетентум	53,3	1000	Индивидуальные разработки и решения по ТЗ заказчика, готовых модулей нет.			Представительства ЕРАМ находятся в 40 странах. Информации о международных наградах нет.
			Компания больше не продает свои продукты, только продукты бренда ЕРАМ			

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

### *iSpring (Ричмедиа)*

iSpring (Ричмедиа) разрабатывает инструменты для e-Learning. Компания работает с 2001 года, в штате 248 сотрудников. Линейка продуктов включает профессиональные инструменты для создания электронных курсов и систему дистанционного обучения. 54 000 клиентов из 155 стран мира используют инструменты iSpring, среди них Sony, Johnson&Johnson, Metro, Unilever, Bayer, Siemens, Phillips, Сбербанк РФ, Раффайзен банк, Beeline, МТС, Мегафон, Альфа-Капитал, Додо Пицца, Магнит, Аэрофлот, Лукойл, Яндекс.Такси, Русал и многие другие.

По компании iSpring проведена верификация клиентов. В 2018 г. выручка компании составила 627 млн. руб.

Согласно исследованию РБК в 2018 г., компания iSpring вошла в тройку ведущих EdTech компаний России, став единственным специализированным разработчиком программных решений для корпоративного обучения, вошедшим в первую десятку рейтинга. Компания iSpring с результатом 627 миллионов рублей заняла третье место, значительно опередив других разработчиков ПО для дистанционного корпоративного обучения. Выручка компании складывается из продаж конструктора онлайн-курсов iSpring Suite и платформы для дистанционного обучения iSpring Learn.

Продукты iSpring завоевали многочисленные международные награды, в том числе три золотые награды Brandon Hall Group в 2010, 2013, 2016, а в 2018 году – победу в номинациях «Лучшая СДО для малого и среднего бизнеса» и «Лучший инструмент для разработки электронных курсов».

iSpring — один из лидеров мирового рынка e-learning, в мировом рейтинге 200 лучших инструментов для электронного обучения компания занимает 40 строчку (<https://www.toptools4learning.com/>) Более 90% клиентов компании находится в США, Европе и Азии.

Подробнее о продуктах компании.

**iSpring Suite** — работающий в интерфейсе Microsoft PowerPoint конструктор презентаций и курсов, используемых в электронном обучении. В 2005 году был выпущен первый продукт iSpring под торговой маркой Flashspring Pro. Это был простой конвертер из формата PowerPoint в формат Flash с бесплатной и коммерческой версиями.

Совместимость создаваемых файлов с форматом SCORM стала доступна в следующей версии, Flashspring Ultra. В 2008 году название было изменено на iSpring Suite. Текущая версия iSpring Suite 9 вышла в апреле 2018 года.

Награды:

- Brandon Hall Group, категория Golden Award for Best Advance in Content Authoring Technology, 2016.
- Software and Information Industry Association (англ.)русск., категория Best Authoring/Development Tool for Educators, 2017.
- Brandon Hall Group, категория Golden Award for Best Advance in Content Authoring Technology, 2018.

В состав iSpring Suite входят несколько автономных инструментов, которые можно использовать как по отдельности, так и вместе.

Независимые обзоры чаще всего упоминают следующие достоинства и недостатки iSpring Suite:

- Достоинства — простота в использовании, совместимость с PowerPoint, большое количество (14) интерактивностей, обширная библиотека контента, эстетичный дизайн шаблонов, возможность использования курсов на мобильных устройствах. Российские обозреватели также отмечают адаптированность библиотеки контента под российские реалии и сниженную цену на русскоязычную версию продукта (по сравнению с остальными языковыми версиями).
- Недостатки — продукт не работает в операционной системе Mac OS, владельцам устройств производства Apple приходится устанавливать операционную систему Windows. Также отмечается нехватка возможностей по созданию технически сложных эффектов (программирование скриптов, вёрстка по принципу Pixel Perfect)

**iSpring Learn** — облачная СДО с простым и современным интерфейсом, которая позволяет запустить дистанционное обучение и тестирование сотрудников в течение одного дня. СДО iSpring Learn появилась в 2009 году. Основные возможности СДО iSpring Learn:

- загружать и хранить неограниченное количество учебных материалов, в т.ч. курсов, в форматах SCORM 1.2, SCORM 2004, AICC и Tin Can;
- создавать и редактировать программы обучения (составные курсы);
- добавлять пользователей, объединять их в группы и предоставлять им доступ к учебным материалам;
- мотивировать пользователей к обучению с помощью элементов геймификации;
- проводить обучение на мобильных устройствах в офлайн-режиме;
- продавать электронные учебные курсы онлайн;
- проводить и записывать вебинары;
- формировать подробные отчеты по учебным материалам, заданиям, пользователям и продажам.

СДО удобно использовать совместно с другим продуктом компании iSpring — редактором электронных курсов iSpring Suite.

Совместное решение в первую очередь может быть интересно компаниям, которым необходимо быстро и без лишних затрат провести мобильное обучение и аттестацию большого количества сотрудников. Особенно интересно должно быть тем, кто планирует создавать учебные курсы и тесты силами штатных экспертов, не прибегая к помощи внешних разработчиков. Среди пользователей iSpring Learn: PwC, Lamoda, Re:Store, SCA Hygiene Products, Kcell, AGC Glass Russia, Medi Rus, Egis, Альфа Капитал, Восточный банк, Единая Европа Холдинг, ГК Русагро.

СДО имеет современный интерфейс. С точки зрения администратора управлять системой просто. Нет необходимости читать документацию или смотреть учебные видеоролики. Получить триальный доступ, запустить дистанционное обучение и тестирование можно за день.

Нет ограничения на количество загружаемых материалов. Можно загружать готовые курсы форматах SCORM 1.2, SCORM 2004, AICC и Tin Can. Просматривать курсы, видеозаписи, презентации и документы можно онлайн прямо в браузере. По каждому материалу и пользователю можно сформировать подробный отчет.

Особенности iSpring Learn:

- интеграция с редактором iSpring Suite;
- наличие геймификации;
- неограниченный объем хранилища;
- встроенная платформа для вебинаров;
- подробные отчеты о результатах обучения.

### Недостатки iSpring Learn:

- нельзя загрузить картинки, а также просмотреть в браузере файлы форматов DOC, DOCX, XLS, XLSX, PPTX;
- нельзя добавить сразу большое количество файлов, нужно добавлять каждый файл по одному;
- нет встроенного конструктора тестов;
- перед тем как добавлять пользователей в систему, надо создать организации и группы (если это не сделать, то потом не очень удобно группировать пользователей);
- пользователи не получают уведомлений о новых комментариях и ответах в обсуждениях;
- чтобы добавить пользователей в группу, как каждого пользователя надо вводить вручную и нельзя выбрать из списка.

### Бизнес-задачи, для которых подходит iSpring Learn:

- Дистанционное обучение сотрудников. Например, вы работаете в ритейле и у вас большое количество сотрудников, которые работают в разных городах. Новые сотрудники должны быстро изучить товары и корпоративные стандарты и адаптироваться на новом месте, а опытные сотрудники — проходить ежегодную проверку знаний. СДО iSpring Learn позволяет организовать корпоративный учебный портал, составлять программы обучения и отслеживать результаты каждого сотрудника.
- Обучение удаленных сотрудников. Есть специалисты, которым не обязательно находиться в офисе, чтобы качественно выполнять свою работу. Это могут быть программисты, переводчики, копирайтеры, дизайнеры, маркетологи и даже менеджеры по продажам. Если в вашей

организации есть такие сотрудники, то для их обучения подходит СДО iSpring Learn. Благодаря СДО вы можете контролировать процесс обучения каждого удаленного сотрудника. Вы будете точно знать, какие курсы он прошел, какие слайды презентации просмотрел, сколько времени затратил на каждый документ, какие ошибки допустил в тестах и т.д.

- Непрерывное обучение. Особенность дистанционного обучения в том, что пользователь может легко отвлекаться. Чтобы организовать непрерывное дистанционное обучение, необходимо дополнительно мотивировать сотрудников и вовлекать их в обучение. Интерактивные курсы и тесты стандарта SCORM помогают удерживать внимание пользователя, а система рейтингов и бейджей подогревает соревновательный дух и интерес к постоянному получению новых знаний.
- Обучение и сертификация партнеров. Например, вы производитель бытовой или компьютерной техники. У вас есть партнеры, которые продают ваши товары по всему миру. Вы хотите, чтобы партнеры лучше знали ваш продукт, квалифицированно консультировали покупателей и больше продавали. Решить эти задачи можно с помощью СДО iSpring Learn: можно создавать программы обучения по каждому продукту, проводить проверку знаний с помощью тестов и выдавать сертификаты.

Может использоваться для:

- Обучение персонала в краткосрочных проектах. Например, ваш банк ожидает слияние с другим банком. Необходимо подготовиться к реорганизации, в ходе которой сотрудники за короткое время должны изучить новые продукты, регламенты, стандарты работы и т.д. Использование iSpring Learn позволит быстро организовать дистанционное обучение и контролировать успеваемость каждого сотрудника.
- Обучение студентов. Например, ваша компания предоставляет образовательные услуги в сфере профессионального образования. Вы проводите занятия в очной и заочной форме, но хотели бы также добавить дистанционный формат обучения. При этом для вас важно, чтобы преподаватели самостоятельно создавали электронные учебные курсы и

проводили вебинары. Все это можно сделать с помощью редактора курсов iSpring Suite и СДО iSpring Learn.

- Обучение клиентов. Если вы продаете инновационный продукт, то зачастую требуется дополнительно объяснять клиентам, как им пользоваться. Например, вы разработали мощный, но сложный веб-сервис для дизайнеров интерьеров. Дизайнерам необходимо показать, какие функции есть в сервисе, где они располагаются и как они помогают делать проекты быстрее и красивее. Сразу после регистрации можно предложить бесплатный учебный курс о том, как создать свой первый проект. Если этого не сделать, пользователь может не понять всех возможностей сервиса и больше к вам не вернется. Для обучения клиентов можно использовать СДО iSpring Learn. Преимущество СДО в том, что вы сможете проводить различные обучающие вебинары, контролировать процесс обучения каждого пользователя и поддерживать его в процессе освоения.

Не подходит для:

- Комплексная аттестация сотрудников. СДО iSpring Learn позволяет проводить анкетирование, обучение и тестирование персонала. При этом отчеты о результатах тестов будут достаточно подробными. Однако этого недостаточно для комплексной аттестации. В системе нет готовых инструментов проведения оценки труда и оценки персонала.

### **Mirapolis**

Российский разработчик, специализирующийся на создании и внедрении решений для управления и повышения эффективности человеческого капитала компании, систем для комплексной автоматизации HR-процессов, а также программных продуктов для автоматизации учебных центров, управления электронным обучением, тестированием и оценкой персонала, построения систем управления знаниями.

Решение Mirapolis HCM (Human Capital Management – Управление человеческим капиталом) позволяет в рамках единой программной платформы автоматизировать HR-процессы, направленные на повышение эффективности подбора, найма, адаптации,

обучения и оценки деятельности персонала компаний, а также оценки компетенций сотрудников и построения планов развития, управления карьерой и кадровым резервом организаций. Система Mirapolis HCM зарегистрирована в Реестре российского программного обеспечения (Приказ Минкомсвязи от №538 от 08.11.2016).

Mirapolis входит в группу компаний Softline, одного из поставщиков IT-решений и сервисов на рынках России, СНГ, Латинской Америки, Индии и Юго-Восточной Азии, предлагающего комплексные технологические решения, лицензирование программного обеспечения, поставку аппаратного обеспечения и сопутствующие IT-услуги.

**Таблица 3. Крупные проекты Mirapolis в России.**

Заказчик	Продукт	Технология	Год
- СКБ Контур	Mirapolis Virtual Room	SaaS - Программное обеспечение как услуга, Видеоконференцсвязь	2014.11
- Автомир			2014.09
- Superjob	Mirapolis Virtual Room	SaaS - Программное обеспечение как услуга, Видеоконференцсвязь	2014.08
- KazMicroFinance	Mirapolis LMS	Корпоративные порталы, Системы дистанционного обучения	2014.03
- AT Consulting (Группа ЭйТи)	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2014.01
- Ренессанс Life (Ренессанс Жизнь)	Mirapolis Corporate University	Системы дистанционного обучения	2014.01
- Инфорсер	Mirapolis LMS	Корпоративные порталы, Системы дистанционного обучения	2013.12
- Корпоративная Академия Росатома	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2013.12
- Академия инфокоммуникационных технологий (ДАИКТ Казахтелеком)	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2013.11
- ЭККО Рос (ECCO Sko)	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2013.06
- Главный вычислительный центр ГВЦ РЖД	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2010.09
- Moscow Business School	Mirapolis Knowledge Center	Системы дистанционного обучения	2010.08

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

На сайте компании сказано, что более 1500 клиентов используют продукты Mirapolis прямо сейчас.

По компании Mirapolis проведена верификация клиентов. В 2018 г. выручка компании составила 194 470 тыс. руб. Стоимость услуг и товаров была получена в ходе телефонного интервью. Прайс компании позволяет предположить, что средняя стоимость продукта составляет 291 тыс. руб. Таким образом, количество клиентов Teachbase в 2018 г. составило 668.

Компания 13 лет автоматизирует HR, в штате более 140 сотрудников. Всего в системах Mirapolis более 1,5 млн. пользователей.

В 2013 году система Mirapolis получила премию «E-learnExpo Awards» в номинации «Лучшее решение e-Learning в корпоративном секторе» за интеграцию СДО в существующую образовательную среду РЖД.

Решения компании Mirapolis в первую очередь ориентированы на крупный бизнес и госорганизации, которые заинтересованы не столько в LMS (СДО, системе дистанционного обучения), сколько в HCM или HRM (системе управления человеческим капиталом).

Например, клиентами являются РЖД (около 800 тысяч пользователей), МВД России (около 300 000 пользователей), Почта России, Яндекс, ГК АТОЛ, ГК Автомир. На начало 2017 года образовательными порталами на платформе Mirapolis пользовались более 240 клиентов.

Также клиентами Mirapolis являются: X5Retail Group, Alidi, Газфонд, Пенсионный фонд РФ, Касперский, Черкизово, Пулково, Самсунг, Lamoda, Мерседес, СМП Банк, Takeda, ECCO, ManpowerGroup, Familia, Банк ЦЭнтроКредит, Мои документы, Domino's, Castrol, Казахтелеком, Hyundai, T+ group, TeleTrade, CarPrice, Ренесанс страхование, Moscow Business School и др.

Одно из основных отличий Mirapolis LMS — система дистанционного обучения модифицируется и настраивается индивидуально под каждого заказчика, и нет возможности приобрести готовое коробочное решение. В связи с этим менеджеры Mirapolis готовы назвать стоимость проекта только после детального уточнения целей и задач заказчика и согласования технического задания.

Анализ продукции и решений компании показал, что Mirapolis в первую очередь ориентируется не столько на рынок eLearning, сколько на комплексную автоматизацию бизнес-процессов, связанных с управлением и развитием персонала. Представители компании прямо заявляют — если вам нужно только обучение сотрудников, обратите внимание на iSpring Online и Teachbase.

На сайте <https://lmslist.ru/sdo/obzor-mirapolis/> проведен обзор Mirapolis LMS, где пошагово тестируется продукт. Особенности Mirapolis LMS:

- является модулем мощной HCM-системы;
- гибкие настройки интерфейса и функциональности портала;
- работа в системе полностью построена на WEB-интерфейсе;
- поддержка всех видов обучения: дистанционного, очного, заочного и смешанного;
- есть встроенная платформа и мобильное приложение для вебинаров;
- геймификация: рейтинги, бейджи, виртуальная валюта;
- инструменты общения: форумы, опросы, блоги, сообщества;
- автоматизация процесса адаптивного электронного обучения;
- подробные отчеты о результатах обучения.

### Недостатки Mirapolis LMS:

- высокая стоимость по сравнению с другими отечественными СДО;
- средний срок внедрения СДО — около 3 месяцев;
- требуется дополнительное обучение администраторов системы;
- нет мобильного приложения для обучения офлайн (в разработке);
- сложный и устаревший дизайн.

Также в обзоре подробно рассмотрено, для каких бизнес-задач больше всего подходит Mirapolis LMS.

### Подходит для:

- Комплексная аттестация сотрудников. Совместное использование инструментов Mirapolis LMS и Mirapolis Assessment and Performance позволяет автоматизировать процесс оценки и аттестации персонала, а также повысить качество обучения. Такое сочетание может быть особенно актуально, когда необходимо в короткие сроки провести ежегодную аттестацию большого количества сотрудников и затем сформировать для них индивидуальные планы обучения и развития на последующий год.
- Адаптивное обучение сотрудников. Чтобы каждый сотрудник мог получать только те знания, которые действительно ему необходимы и полезны в работе, и не тратил время на бесполезные курсы и тесты, в системе Mirapolis LMS можно гибко настраивать индивидуальные траектории

обучения в зависимости от должности, компетенций, результатов тестов и т.д. Например, система может автоматически назначить программу обучения сотруднику, который получил повышение и стал руководителем отдела. Программа может учитывать, какие тренинги, курсы и тесты уже проходил сотрудник, как давно проверялись полученные знания, какими компетенциями обладает в настоящее время, и затем предложить индивидуальное обучение. В ходе обучения набор необходимых занятий может автоматически меняться — если первые тренинги, курсы и тесты были успешно выполнены, количество занятий может уменьшаться или дополняться более профильными. И наоборот, если по результатам теста, какие-то знания были плохо усвоены, система может предложить пройти дополнительные занятия.

Может использоваться для:

- Дистанционное обучение сотрудников. В Mirapolis LMS есть всё необходимое для дистанционного обучения сотрудников. Более того, система позволяет планировать очные мероприятия и учитывать их результаты. Это хорошее решение для обучения в компаниях, в которых более 3000 сотрудников. Однако если в вашей компании работает не так много сотрудников, то система может показаться для вас сложной и дорогой.
- Обучение и сертификация партнеров. Mirapolis LMS позволяет гибко настраивать роли и права доступа к разным разделам портала и учебным материалам для разных пользователей системы. Также есть возможность модифицировать внешний вид портала для разных ролей. При необходимости даже разные партнеры могут иметь разные интерфейсы. Если, вы хотите обучать и сертифицировать своих партнеров, то Mirapolis LMS может прекрасно с этим справиться. Однако стоит понимать, что для некоторых организаций корпоративные требования информационной безопасности не позволяют предоставлять доступ к системе для внешних организаций. В таком случае хорошим вариантом будет использовать отдельную СДО для этих целей.

Не подходит для:

- Быстрое внедрение дистанционного обучения. Образовательные порталы, созданные с помощью платформы Mirapolis, создаются исключительно «под заказ». Срок внедрения может занимать от одной недели до нескольких месяцев, а донастройка системы может длиться бесконечно. Также для администрирования системы потребуется дополнительно изучить документацию (около 4000 листов). Если вам необходимо в короткие сроки получить простую и функциональную систему для дистанционного обучения сотрудников, клиентов или партнеров, лучше присмотреться к облачным решениям. Например, iSpring Online или Teachbase.
- Краткосрочные проекты. Если планируется обучение большого количества территориально распределенных сотрудников, и при этом само обучение должно закончиться за нескольких месяцев, то разработка образовательного портала на базе Mirapolis LMS скорее всего будет неуместной — процесс займет слишком много времени и будет дорого стоить.
- Мобильное обучение. Преимущество мобильного обучения заключается в том, чтобы иметь возможность проходить интерактивные курсы, тесты и задания в любом месте, где бы ты ни находился, даже если там нет мобильного интернета или Wi-Fi. У Mirapolis пока нет мобильного приложения, позволяющего изучать учебные материалы и проходить тесты офлайн, а также сохранять результаты обучения при подключении к сети. Разработчики обещают выпустить приложение в течение 2017 года.

В целом анализ отзывов в интернете показал, что отзывы о работе компании положительные.

Михаил Тюкляев, руководитель управления информационных технологий ЗАО «ПФ «СКБ Контур», отметил: «В отличие от ранее используемого сервиса, с Virtual Room мы получаем полную статистику по всем выгрузкам и все необходимые данные для проработки базы после проведенного мероприятия. Решение Mirapolis работает устойчиво и без сбоев. Количество пользователей и посетителей вебинаров также растет, поэтому мы решили расширить аккаунт до 1000 участников».

Юлия Ткаченко, руководитель направления «Оценка персонала» компании Mirapolis, отметила: «Модуль оценки Mirapolis Assessment & Performance - сегодня один из самых востребованных и быстроразвивающихся. Все новшества и доработки, которые появляются в решении, распространяются, в том числе, и на внедренную в ГК «Автомир» систему. Это позволяет предвосхитить запросы заказчика и сделать работу персонала с системой еще удобнее и эффективнее».

Наталия Лысых, специалист по обучению продукту компании Superjob, отметила: «Сейчас на рынке существует множество разных платформ для проведения вебинаров и онлайн-конференций. Возможности у них примерно одинаковые, а вот качество связи стоит проверять отдельно и желательно - на большом количестве участников (от 100 человек). На маленькой группе платформа может работать отлично, а вот когда к вам придет 150 человек, могут начаться технические сбои. С Mirapolis Virtual Room таких проблем нет».

Ромуальд Мирумян, руководитель учебного центра компании «Ренессанс Жизнь», отметил: «Компания работает по всей стране и имеет агентов даже в таких населённых пунктах, где проживает от 6 до 10 тысяч человек. Мы посчитали: для того, чтобы провести все темы базового и пост-базового курса обучения силами тренерского состава в каждом нашем подразделении, нам потребуется больше 8 лет! Благодаря комбинации дистанционных курсов и вебинаров, а также автоматизации некоторых процессов нам удалось сократить время ожидания с трех месяцев до трех недель. Мы сэкономили средства и ресурсы компании. Система дистанционного обучения помогает нам сделать обучение общедоступным, расширяет возможности его проведения. Компании Mirapolis удалось предложить максимальный набор функций, которым мы на сегодняшний день полностью довольны».

Организация ООО «Мираполис» являлась поставщиком в 36 государственных контрактах на сумму 29 115 116 руб.

- ОАО "РЖД". 9 госконтрактов на сумму 18 млн руб.
- ФГАОУ ВО РУТ (Миит), РУТ (Миит). 2 госконтракта на сумму 3,5 млн руб.
- Департамент Информационных Технологий Города Москвы. 1 госконтракт на сумму 3,4 млн руб.
- ЗАО "Сбербанк-АСТ". 2 госконтракта на сумму 1,0 млн руб.

- ООО "Воздушные Ворота Северной Столицы". 1 госконтракт на сумму 650 тыс. руб.
- ФГБОУ ВО "Тольяттинский Государственный Университет", Тольяттинский Государственный Университет, ТГУ. 3 госконтракта на сумму 483 тыс. руб.
- АО "МАШ". 1 госконтракт на сумму 450 тыс. руб.
- МГИМО МИД России. 1 госконтракт на сумму 395 тыс. руб.
- "ВШИМ При Главе РС(Я)". 4 госконтракта на сумму 354 тыс. руб.
- ФГБОУ ВО "УГАТУ", УГАТУ, Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет. 2 госконтракта на сумму 287 тыс. руб.
- ГБУ ДПО "КРИПО". 1 госконтракт на сумму 152 тыс. руб.
- ФГБОУ ВО "Тверской Государственный Университет", Тверской Государственный Университет, Твгу. 1 госконтракт на сумму 150 тыс. руб.
- РУДН, Российский Университет Дружбы Народов, ФГАОУ ВО РУДН, ФГАОУ ВО "Российский Университет Дружбы Народов". 1 госконтракт на сумму 134 тыс. руб.
- ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова", РЭУ им. Г.В. Плеханова. 1 госконтракт на сумму 113 тыс. руб.
- НГТУ, Новосибирский Государственный Технический Университет, ФГБОУ ВО "Новосибирский Государственный Технический Университет", ФГБОУ ВО "НГТУ". 1 госконтракт на сумму 113 тыс. руб.
- ФГБОУ ВО "Омский Государственный Технический Университет", Омгту, Омский Государственный Технический Университет. 1 госконтракт на сумму 91 тыс. руб.
- ГБУ РЦРО. 2 госконтракта на сумму 42 тыс. руб.
- ТФОМС Брянской области. 1 госконтракт на сумму 25 тыс. руб.
- Асоу. 1 госконтракт на сумму 17 тыс. руб.

### *Teachbase*

Компания ООО «Интернет Школа» 7 лет работает на рынке онлайн образования. Результатом работы компании стал ключевой продукт Teachbase и ряд отдельных крупных проектов. Teachbase – это решение для организации системы дистанционного обучения.

Специалистами компании выполнено более 500 проектов в сфере онлайн обучения.

По версии Jon&Partners компания Teachbase является лидером рынка онлайн обучения.

Услугами Teachbase пользуются крупные российские и зарубежные компаний: Согаз, Русгидро, Сибур, Рамблер, Министерство энергетики РФ, SELA, Colin's, Аргументы и факты, Золотое яблоко, Сибирское здоровье, Инвитро, Рута, Ароматный мир, Kimberly Klark, Киномакс, Альфа-капитал и многие другие. Кроме того, часть своих дистанционных программ в сервисе развернули Экономический факультет МГУ, Высшая Школа Экономики. Начиная с выхода последней версии осенью 2014 года, компания привлекла множества клиентов среди частных тренеров и учебных центров, поскольку предлагает прекрасное решение для перевода их учебных программ в онлайн.

Компания работает с Казахстаном.

Совместно с Министерством энергетики РФ, в 2014 году был реализован проект по повышению квалификации работников энергетики в области энергосбережения и энергоэффективности. На базе системы была создана площадка, где прошли обучение более 20 тысяч человек. Многие участники проекта отмечали, что впервые в рамках проекта такого уровня, онлайн площадка пользовалась большой популярностью, среднее время прибывания людей в системе составило более 3 часов, больше 90% слушателей приняли участие в курсах, тестах, вебинарах и трансляциях.

По компании Teachbase проведена верификация клиентов. В 2018 г. выручка компании составила 30 012 тыс. руб. Стоимость услуг и товаров была получена в ходе телефонного интервью. Прайс компании позволяет предположить, что средняя стоимость продукта составляет 265 тыс. руб. Таким образом, количество клиентов Teachbase в 2018 г. составило 113.

Teachbase на собственном сайте указывают: более 60 000 клиентов уже пользуются сервисом. Возможно, под данным количеством клиентов специалисты компании понимают всех пользователей программы, включая работников компаний-клиентов.

Цена продукции: для тренеров от 1990 руб./мес. Для учебных центров и корпоративных университетов от 5880 руб. Цена зависит от количества активных пользователей.

В телефонном разговоре представитель компании предложил обратить внимание на обзор услуг компании на сайте [https://lifel.ru/blog/lms/138-teachbase-obuchajte-privychnymi-instrumentami-ne-zamykayas-na-formatakh?fbclid=IwAR0m5iDeG6ZvnUkf0K1AOz82h6ul0PQemfhFZ0Q-1\\_V6r3YAUh2ERnDMiqc](https://lifel.ru/blog/lms/138-teachbase-obuchajte-privychnymi-instrumentami-ne-zamykayas-na-formatakh?fbclid=IwAR0m5iDeG6ZvnUkf0K1AOz82h6ul0PQemfhFZ0Q-1_V6r3YAUh2ERnDMiqc)

Отзывы клиентов, предоставленные представителем компании:

1. Лариса Соболева, отдел региональных представительств.

«Благодаря учебным курсам, которые можно очень быстро и удобно создавать в системе Teachbase, нам удастся намного быстрее выводить новые продукты на рынок!»

2. Завражный Дмитрий Валерьевич, заместитель директора «Русгидро».

«Мы в компании в основном используем функции курсов, загружаем уже готовые или создаем прямо в системе. Основное преимущество — отчеты и успеваемость учеников!»

3. Дмитрий Лурье, руководитель направления дистанционного обучения.

«Теперь мы можем быстро обновлять нашу базу знаний и обучать все наши филиалы сразу. Это очень удобно! Благодаря этому наша компания может развиваться одновременно во всех регионах.»

4. Ирина Королева, исполнительный директор Инвитро.

«Благодаря Teachbase мы вывели обучение филиальной сети на новый уровень. Большое количество аналитики позволяет не просто проводить обучение, но и быстро находить проблемные места!»

5. Алла Шерстнякова, Директор по персоналу.

«Мы активно используем сервис Teachbase для тестирования кадров. Понравилось, что его можно очень быстро запустить, а не заниматься сложной установкой и настройкой.»

6. Ксения Лукас-Бабат. Тренинг-менеджер

«Мы испробовали множество сервисов, но благодаря клиентоориентированному подходу, а также соответствию техническим требованиям именно предложение Teachbase одержало верх.»

7. Максим Иванов, руководитель отдела обучения и развития компании Пак Групп

«За год мы уже обучили более 400 менеджеров и, какая бы сложная задача не была, всегда чувствуется поддержка со стороны Teachbase. Они всегда готовы помочь, подсказать, дать правильный вектор развития исходя из личного опыта. С ними я всегда уверен, что проект будет реализован качественно и в срок.»

Другие отзывы в презентации компании Teachbase.

Стоимость продуктов компании Teachbase зависит от количества пользователей. Вебинары приобретаются отдельно.

**Таблица 4. Тарифы Вебинары ClickMeeting в компании Teachbase с указанием стоимости приобретения в 2019 г., руб.**

Вебинары ClickMeeting:	1 Месяц	6 месяцев	12 месяцев
На 50 участников	3 510	18 954	33 696
На 100 участников	6 162	33 275	59 155
На 200 участников	7 722	41 699	74 131
На 300 участников	9 282	50 123	89 107
На 500 участников	13 962	75 395	134 035
На 1000 участников	23 322	125 939	223 891

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Таблица 5. Тарифы Teachbase с указанием стоимости приобретения в 2019 г., руб.

Кол-во пользователь	1 месяц	6 месяцев	12 месяцев	Файловое хранилище	Стоимость пользователя за месяц	Стоимость пользователя при перелимите	Стоимость пользователя за год	Стоимость пользователя при перелимите
До 30 пользователей	5 880,00	31 752,00	56 448,00	2	196,0	235,2	156,8	188,2
До 50 пользователей	9 600,00	51 840,00	92 160,00	10	192,0	230,4	153,6	184,3
До 100 пользователей	18 000,00	97 200,00	172 800,00	50	180,0	216,0	144,0	172,8
До 200 пользователей	21 100,00	113 940,00	202 560,00	100	105,5	126,6	84,4	101,3
До 300 пользователей	22 680,00	122 472,00	217 728,00	безлимитное	75,6	90,7	60,5	72,6
До 500 пользователей	27 600,00	149 040,00	264 960,00	безлимитное	55,2	66,2	44,2	53,0
До 1000 пользователей	48 000,00	259 200,00	460 800,00	безлимитное	48,0	57,6	38,4	46,1
До 2000 пользователей	60 000,00	324 000,00	576 000,00	безлимитное	30,0	36,0	24,0	28,8
До 3000 пользователей	70 000,00	378 000,00	672 000,00	безлимитное	23,3	28,0	18,7	22,4
До 4000 пользователей	80 000,00	432 000,00	768 000,00	безлимитное	20,0	24,0	16,0	19,2
До 5000 пользователей	100 000,00	540 000,00	960 000,00	безлимитное	20,0	24,0	16,0	19,2
до 13000 пользователей	158 600,00	856 440,00	1 522 560,00	безлимитное	12,2	14,6	9,8	11,7

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

startpack.ru оценил Teachbase по сравнению с конкурентами. Описывает систему как веб-сервис для обучения персонала с функциями организации вебинаров, позволяющий создавать специальные курсы для конкретных отделов.

Позиция в рейтинге на сайте startpack.ru 4 в 5 бесплатных площадок для проведения вебинаров. Startpack сформировал рейтинг из пяти сервисов для организации вебинаров с бесплатным тарифом. Он основан на популярности площадок в Рунете, количестве пользователей продуктов, упоминаний и учитывает функциональность решений.

165 баллов у Teachbase:

- Популярность 47/100
- Пользователи (4) 21/100
- Упоминания (0) 0/100
- Функции (45) 97/100

Сервисы, с которыми у Teachbase есть интеграция: ClickMeeting, 1С:Предприятие 8.

Имеется бесплатный тариф для 5 пользователей. Платные — от 35 руб./месяц за одного активного пользователя.

В возможностях Teachbase отсутствует:

- Распределение звонков
- Многофакторная авторизация

Teachbase не входит в Единый реестр российских программ (в отличие от ISpring и Mirapolis).

Imslist.ru подготовил свой обзор по Teachbase.

Особенности Teachbase:

- возможность подписки на один месяц;
- онлайн-редактор простых курсов и тестов;
- встроенная платформа для вебинаров;
- краткие отчеты о результатах обучения;
- отсутствие поддержки SCORM.

Недостатки Teachbase:

- простой интерфейс, но не всегда интуитивно понятно «куда нажимать» (на одной странице может быть две кнопки с названием «Сохранить», некоторые кнопки очень маленькие и без названия);
- периодически в системе возникают временные сбои: личные папки самостоятельно переносятся в общую, лейблы не создаются или не назначаются;
- при создании тестов нельзя настроить дизайн вопросов — можно только добавить один файл, при этом добавленная картинка или видео отображается мелко и открывается поверх окна с тестовым вопросом;
- при просмотре PPT-презентации на вебинарах текст на слайде может наехать на картинку или наоборот. Из-за этого слайд некрасиво смотрится, а текст плохо читается (вебинарная комната проходит бета-тест);
- вебинары работают на Flash и не воспроизводятся на мобильных;
- нельзя посмотреть, насколько подробно был изучен каждый отдельный материал в курсе, нет групповых отчетов (есть краткая статистика посещаемости и успеваемости пользователей).

Бизнес-задачи, для которых подходит TeachBase.

Учитывая возможности и особенности сервиса, описанные выше, можно сделать вывод, для каких бизнес-задач больше всего подходит Teachbase.

Подходит для:

- Обучение временного персонала в разовых проектах. Например, планируется провести рекламные акции одновременно в нескольких городах. Необходимо привлечь дополнительный персонал, рассказать им о компании, рекламном предложении, стандартах общения и обслуживания, убедиться в их компетенциях и назначить соответствующую работу.
- Предварительное обучение сезонных работников. Например, на летний сезон для отеля и ресторана требуются дополнительные метрдотели, администраторы, повара, бармены, официанты и т.д. Уровень подготовки сезонных работников, как правило, не очень высокий. Их необходимо обучать на месте, но нет желания

тратить на это много времени и денег. Teachbase можно оплатить всего на несколько месяцев, при этом система позволит предварительно оценить уровень знаний кандидатов, при необходимости дополнительно их обучить и затем пригласить наиболее привлекательных кандидатов на работу.

Может использоваться для:

- Обучение стажеров и новых сотрудников. Например, у компании много представительств в разных городах и большая текучка кадров менеджеров по продажам. Каждому новичку необходимо подробно рассказать о компании и корпоративных ценностях, а также оперативно обучить их основным продуктам компании, стандартам работы и т.д. Безусловно, без практического очного обучения на месте не обойтись, однако теоретическую часть можно доверить Teachbase — это позволит сократить затраты средств на обучение и адаптацию новых сотрудников.
- Обучение удаленных сотрудников. Например, головной офис компании, оказывающей юридические услуги, располагается в Москве, а филиалы разбросаны от Мурманска до Владивостока. Каждый месяц появляются новые нормативные акты, о которых обязательно должны знать сотрудники во всех городах. По возможности все сотрудники должны проходить очное обучение, но чтобы не разориться на командировочных расходах, обучать можно с помощью Teachbase.
- Обучение и сертификация партнеров. Например, компания занимается производством товаров широкого потребления, и у вас много партнеров в разных городах, которые продают ваши продукты. С целью увеличения продаж вы бы хотели дополнительно обучать своих партнеров особенностям использования и продажи ваших товаров. У вас есть собственная корпоративная СДО для сотрудников, но по соображениям безопасности вы не хотите приглашать туда внешние организации. Используя Teachbase, можно быстро и недорого создать отдельную площадку для дистанционного обучения и сертификации партнеров.

Не подходит для:

- Дистанционное обучение в крупных компаниях. Чтобы контролировать процесс обучения в компаниях, в которых работает более 500 человек, необходимо иметь возможность создавать подробные отчеты не только по каждому сотруднику, но также по подразделениям и отдельным рабочим группам. Например, компания хочет узнать, какое количество сотрудников отдела продаж новосибирского филиала успешно сдало итоговый тест на прошлой неделе или в каком вопросе теста сотрудники чаще всего ошибались. Сформировать такие отчеты в Teachbase нельзя.
- Активное вовлечение в обучение. В Teachbase нельзя создавать и загружать интерактивные курсы, а также в системе нет геймификации. Эти ограничения не позволяют использовать сервис Teachbase для обучения сложным курсам, которые требуют внимания от слушателя.
- Комплексная оценка знаний и навыков. Если компания обучает своих сотрудников дистанционно и при этом активно приглашает тренеров и участвует в различных семинарах, то результаты этих очных занятий не сможет учитывать в Teachbase. Также если нужны подробные отчеты с аналитикой по каждому сотруднику или дистанционному курсу, то в Teachbase их нельзя увидеть.

### **WebSoft**

Компания ВебСофт Девелопмент более 19 лет занимается разработкой программного обеспечения в области HR решений и работы с персоналом. Ежегодно выполняет более 400 проектов разной сложности, от настройки дизайна до интеграции со сторонними сервисами и полной автоматизации оценки.

Продукты компании:

WebTutor - система управления талантами, проверенная временем и отвечающая требованиям рынка. Платформа для автоматизации HR-процессов, позволяющая выстроить процессы в соответствии с логикой бизнеса.

Courselab - инструмент разработки электронных курсов любой сложности. В новой версии 3 имеет расширенный список возможностей и максимально адаптирован для быстрой разработки. Стоимость аппаратного ключа 30 000 руб.

E-STAFF - модуль позволяет автоматизировать деятельность подразделения, отвечающего за подбор персонала, от этапа формирования требований к новому сотруднику до тестирования и оценки.

My LMS - современная система дистанционного обучения (СДО), которая поможет быстро проводить обучение и тестирование сотрудников, клиентов или партнёров.

Система WebTutor включена в Единый Реестр российских программ для электронных вычислительных машин в 2018 году.

Клиентами WebSoft являются более 1500 компаний из России и стран СНГ, в числе которых крупнейшие банки, страховые компании, промышленные холдинги и телекоммуникационные компании. Основной офис компании находится в Москве, представительства – в Санкт-Петербурге и в Казани. Партнерская сеть в России охватывает Екатеринбург, Нижний Новгород, Ярославль, Уфу, Новосибирск, Хабаровск, Киев, Минск, Алматы.

По компании WebSoft проведена верификация клиентов. В 2018 г. выручка компании составила 125 280 тыс. руб. Стоимость услуг и товаров была получена в ходе телефонного интервью. Прайс компании позволяет предположить, что средняя стоимость продукта составляет 218 тыс. руб. Таким образом, количество клиентов Teachbase в 2018 г. составило 574.

По данным тендерной закупки №5082017 от 17.07.2019 11:28 <https://www.fabrikant.ru/v2/trades/procedure/view/07KFNCqE6inLy5qDxFbi2g> ПАО "ПОЧТА БАНК" организовали торги. Предмет договора: выполнение работ по доработке информационного портала «База знаний» (система «Webtutor»). Цена без НДС: 791 666,67 руб.

Среди клиентов компании: Мегафон, Мираторг, Дикси, Билайн

Imslist.ru подготовил обзор по WebTutor.

Стоимость СДО WebTutor не зависит от количества пользователей, она зависит от количества используемых модулей (цены на 1 июля 2017 года, об изменении цен на сентябрь 2019 г. информации нет):

- Управление порталом, Персонал, Администрирование, Тестирование — входят в любую конфигурацию поставки без дополнительной платы.
- Дистанционное обучение — 150 тысяч рублей.
- Оценка персонала — 235 тысяч рублей.
- Учебный центр (автоматизация корпоративного учебного центра) — 235 тысяч рублей.
- Управление адаптацией и кадровым резервом — 235 тысяч рублей.
- Электронная библиотека — 150 тысяч рублей.
- Управление знаниями — 235 тысяч рублей.
- Виртуальный класс (проведение вебинаров) — 235 тысяч рублей.
- Подбор персонала — 295 тысяч рублей.
- Геймификация — 195 тысяч рублей.

Модули оплачиваются однократно, в стоимость входит годовая техническая поддержка. Со второго года техническая поддержка стоит 20% от стоимости приобретенных модулей.

При необходимости можно настроить дизайн портала за 45 тысяч рублей и интегрировать СДО с системой кадрового учета, учета пользователей и корпоративной почтой за 80 тысяч рублей. Стоимость дополнительных работ — 2500 рублей в час.

Системой WebTutor пользуются: Сбербанк, Альфа-Банк, Росгосстрах, Транснефть, МВидео, Магнит, Связной, Гарант и др.

СДО WebTutor имеет богатый функционал — можно создавать сложные организационные структуры для управления сотрудниками, добавлять готовые электронные учебные курсы, создавать экспресс-курсы и тесты онлайн, а также любые виды отчетов. Есть возможность дополнительно приобрести модули для подбора и оценки персонала, а также для управления знаниями и развития карьеры.

Система имеет сложный и несовременный интерфейс администрирования — из-за большого количества разных подразделов, кнопок и настроек бывает непросто понять,

как выполнить простую функцию (например, загрузить видеоролик в хранилище или создать нужный отчет). Чтобы разобраться с нуля, как всё работает, потребуется прочитать руководство на 700 страниц и посмотреть записи нескольких вебинаров.

Особенности СДО WebTutor:

- требуется свой сервер (Windows Server 2008 или выше);
- для администрирования СДО используется отдельная программа WebTutor Administrator;
- для установки, настройки и администрирования системы требуется квалифицированный ИТ-специалист;
- богатый дополнительный функционал: форумы, блоги, чаты, вебинары, конструктор отчетов, геймификация, редактор курсов, модули для подбора, оценки и развития карьеры персонала;
- стоимость зависит от количества модулей и не зависит от количества пользователей.

Недостатки СДО WebTutor:

- сложный и неудобный интерфейс системы администрирования — чтобы найти нужный функционал, пришлось подробно изучить руководство (700 страниц) и просмотреть записи вебинаров про каждый модуль;
- несовременный интерфейс учебного портала — доработка дизайна портала возможна, но за отдельную плату;
- высокая стоимость внедрения системы при необходимости обучать небольшое количество сотрудников (до 300 человек).

Бизнес-задачи, для которых подходит СДО WebTutor

Учитывая описанные выше особенности и недостатки WebTutor, можно сделать вывод, для каких бизнес-задач больше всего подходит эта система.

Подходит для:

- Непрерывное дистанционное обучение в крупных компаниях (более 300 сотрудников). Как правило, в крупных компаниях стараются организовать

непрерывный процесс обучения. При этом важно иметь возможность загружать в СДО курсы, разработанные внешними компаниями в формате SCORM, и создавать учебные материалы силами внутренних экспертов компании. Руководителю сложно контролировать каждого сотрудника, поэтому система управления обучением должна уметь назначать учебные курсы целым организациям, подразделениям и отдельным проектным группам, а также автоматически формировать подробные отчеты.

- Активное вовлечение в обучение. Чтобы сотрудник не забросил обучение после первой инструкции в формате PDF на 700 страниц и скучного теста из 50 однообразных вопросов, можно пугать всех лишением премии (метод «кнута»), а можно использовать интерактивные формы обучения, систему рейтингов, бейджей, подарков и т.д. (метод «пряника»). В системе WebTutor есть множество инструментов, позволяющих сделать процесс обучения интересным.
- Комплексная оценка знаний и навыков. СДО — это лишь один из инструментов HR-менеджера, который с помощью различных тестов, тренажеров и симуляторов позволяет проверить уровень знаний сотрудников. Для автоматизации процесса проведения опроса делового окружения сотрудника по методу «360 градусов» в системе WebTutor есть модуль «Оценка персонала». Он также позволяет учитывать результаты работы аттестационных комиссий, проводимых в очной форме.

Может использоваться для:

- Обучение и оценка удаленных сотрудников. Например, в компании работает более 1000 человек. Большинство сотрудников работает в офисе или на производстве и проходят обучение в смешанной форме: есть база тематических электронных курсов и тестов, иногда проводятся вебинары с экспертами, периодически по будним вечерам и субботам проводятся семинары и тренинги для разных отделов. В компании также есть специалисты, которые работают удаленно: торговые представители, маркетологи, копирайтеры, IT-специалисты, аналитики и т.д. Вы бы хотели, чтобы они также принимали участие в обучении. Используя учебный портал, разработанный с помощью WebTutor, можно обучать сотрудников независимо от того, где они находятся.

- Обучение и сертификация партнеров. В рамках учебного портала можно обучать не только своих сотрудников, но и внешних партнеров. В WebTutor можно гибко настроить права доступа к определенным разделам портала и учебных курсам для разных организаций и сотрудников. Так вы сможете оперативно делиться с партнерами актуальной информацией о своих продуктах, услугах, скидках и акциях и при этом контролировать процесс их обучения.

Не подходит для:

- Дистанционное обучение в небольших компаниях (до 300 сотрудников). Ключевые факторы при выборе системы дистанционного обучения для многих компаний — простота использования, а также стоимость внедрения СДО. Если в компании необходимо обучать не более 300 человек в месяц, то разворачивать свой сервер, приобретать модули и нанимать отдельного сотрудника для администрирования СДО и управления учебным порталом может оказаться слишком затратным. В таком случае лучше присмотреться к более простым и современным облачным решениям ([iSpring Online](#) и [TeachBase](#)).
- Быстрый запуск обучения. Если необходимо быстро организовать обучение большого количества персонала в разных филиалах или даже разных городах, то WebTutor может оказаться слишком дорогим и сложным. Для этих целей больше подходят легкие облачные СДО.

Система E-Staff от компании WebSoft существует на рынке с 2000 года. Система предназначена для HR-служб компаний, осуществляющих подбор сотрудников, и для кадровых агентств. E-Staff - система полного цикла, автоматизирующая большинство рутинных операций в рекрутинге.

Создана система и реализуется компанией Datex Software. Среди собственных продуктов компании Datex Software можно назвать систему автоматизации подбора персонала E-Staff Рекрутер.

Технологическая платформа SP-XML, разработанная Datex Software, и используемая внутри E-Staff, используется и в других информационных системах, таких как комплексная система обучения и оценки персонала WebTutor, редакторе электронных курсов CourseLab (WebSoft), Электронной анкете СПАРК (Интерфакс).

Datex Software также является разработчиком и совладельцем портала LIN.RU - Законодательство и инвестиции, одного из крупнейших порталов в России по корпоративному праву.

**Таблица 6. Стоимость приобретения E-Staff Рекрутер в 2019 г., руб.**

Модуль системы	Количество пользователей	Стоимость лицензии (разовый платеж), руб.	Стоимость лицензии (ежегодная), руб.	Стоимость подписки на обновления и технической поддержки (опционально, со 2-го года)
Базовый модуль (классический подбор)	1	7 000	-	2 000
	Без ограничений	120 000	-	28 000
Интернет-модуль (интеграция с карьерными сайтами)	1	-	3 000	-
	Без ограничений	-	37 000	-
Массовый подбор	10	100 000	-	20 000
	20	150 000	-	30 000
	50	200 000	-	40 000
	Без ограничений	250 000	-	50 000
Классический + массовый подбор	10	120 000	-	24 000
	20	180 000	-	36 000
	50	240 000	-	48 000
	Без ограничений	280 000	-	56 000
Интерфейс руководителя (заказчика)	50	50 000	-	10 000
	100	80 000	-	16 000
	500	100 000	-	20 000
	Без ограничений	150 000	-	30 000

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

### Competentum/EPAM

EPAM Systems, Inc., ведущий мировой поставщик услуг по разработке цифровых платформ и программного обеспечения, объявил о приобретении Competentum. Компания Competentum — эксперт в разработке, оптимизации и персонализации

контента учебных программ и создатель корпоративной системы дистанционного обучения ShareKnowledge.

Competentum преимущественно специализируется на разработке и оптимизации образовательных решений, имеет опыт в создании цифровых платформ и сервисов, сфокусированных на поддержании досконально продуманного, интерактивного учебного процесса с внедрением искусственного интеллекта.

Платформа ShareKnowledge станет дополнением к программе EPAM «Agile Professional Development». Кроме того, она будет использоваться как базовый акселератор в создании решений в сфере Risk & Compliance, где соответствие государственным и корпоративным стандартам является исключительно важным.

Компания Competentum реализовала более 550 проектов. Количество пользователей составляет около 1 500 000 человек.

Входящая в группу Competentum компания «Физикон» известна своими учебными курсами для школьников, которые используются более чем в 40 тысячах школ России. Электронные учебные продукты и Интернет-проект группы College.ru переведены на 8 языков и используются компаниями и учебными организациями в 16 странах мира. Система менеджмента качества Competentum в области разработки программных продуктов и электронных изданий соответствует стандарту ISO 9001:2000. Является членом НП РУССОФТ — объединения российских экспортеров программного обеспечения.

Среди заказчиков группы Competentum Министерство образования и науки РФ, крупнейшие мировые провайдеры решений и услуг для электронного обучения: Thomson Learning (Cengage), Pearson Education и др., а также ведущие компании России: ВымпелКом, Уралсиб, Росгосстрах, МГТС и др.

Среди международных клиентов Competentum: Lufthansa, Pearson Education, Cengage Learning и другие.

Премии:

- Лучшее ПО для образования
- Лучший программный инструментарий
- За верность и постоянство

- Партнер Microsoft 2008-2017
- Премия за инновационное программное решение
- Партнер Microsoft в Центральной и Восточной Европе 2009 года.

Услуги (до покупки компании EPAM):

- Внедрение СДО
- Разработка курсов
- Обучение в облаке
- Партнерам
- Владельцам SharePoint

Продукты Competentum (до покупки компании EPAM):

- Docebo LMS
- ShareKnowledge LMS
- Competentum.ONLINE
- Competentum.Эксперт
- Библиотека SCORM курсов
- Вебинары

**Таблица 7. Стоимость приобретения продуктов Competentum (до покупки компании EPAM) в 2019 г., руб.**

Продукты	Цена
ShareKnowledge LMS	
Число пользователей 100	\$5 000 в год
Число пользователей 250	\$7 500 в год
Число пользователей 500	\$12 500 в год
Число пользователей 1 000	\$20 000 в год
Число пользователей 2 500	\$30 000 в год
Число пользователей 5 000	\$50 000 в год
Число пользователей 10 000	\$75 000 в год
Число пользователей неограничено	\$150 000 в год
Competentum.ONLINE	Стоимость аренды ПО зависит от количества пользователей и составляет от 3600 до 25000 руб. в месяц. Максимальное количество обучающихся 400 человек.
Competentum.Эксперт	177 000 руб. (коробочная версия)

Источник: расчеты DISCOVERY Research Group

Однако на сентябрь 2019 г. цены не действительны.

Обратим внимание, что в ходе телефонных переговоров была получена информация о прекращении продажи компанией Competentum собственных коробочных

решений. В настоящее время компания полностью занимается реализацией продукции исключительно EPAM.

По состоянию на сентябрь 2019 года, компания реализует решения только для компаний с численностью работников от 2 000 человек. Для обучения персонала в компаниях, с численностью сотрудников не высокой, около 300 человек, представители предлагают приобрести решения у компании-партнера ISpring.

Представительства EPAM находятся в 40 странах.

EPAM является ведущим мировым поставщиком программных продуктов и услуг по разработке цифровых платформ, 120 компаний из рейтинга крупнейших компаний Fortune 500 являются клиентами компании EPAM.

EPAM имеет 1000 клиентов, расположенных по всему миру, в основном в Северной Америке, Европе, Азии и Австралии. Отраслевой опыт включает финансовые услуги, транспорт и услуги, ПО и хай-тек, бизнес-информацию и медиа, образование и здравоохранение, а также другие развивающиеся отрасли.

Количество сотрудников компании: более 30 100 человек.

Доход за 2018 финансовый год: \$1,84 млрд. Прирост доходов более 20%.

Распределение выручки за 2018 финансовый год по географии: 60% в Северной Америке, 33% в Европе, 4% СНГ, 3% страны АТР.

Распределение прибыли за 2018 финансовый год по отраслям: 23% финансовые услуги, 21% транспорт и услуги, 19% ПО и хай-тек, 18% бизнес-информация и медиа, 10% развивающиеся отрасли, 9% образование и здравоохранение.

EPAM Systems, Inc. объявил, что снова включен в список «100 самых быстрорастущих компаний» за 2019-й год по версии журнала Fortune. EPAM ежегодно признается одной из 4-х технологических компаний, входивших в список Forbes «25 самых быстрорастущих публичных технологических компаний» с 2013 года. EPAM входит в число 20 ведущих поставщиков услуг в области тестирования приложений в 2018 г. 12 место в рейтинге Forbes 25 самых быстрорастущих публичных технологических компаний в 2017 г. По данным CNEWS компания занимала 3 место в рейтинге «Крупнейшие ИТ-компании России 2017».

В России EPAM работает более 18 лет в 11 городах с 15 офисами. Активных проктов более 200 штук.

Стоимость решений рассчитывается индивидуально. При этом в компании EPAM нет коробочных решений, для работы с клиентом менеджеры запрашивают подробное техническое задание с указанием конкретных решаемых задач.

Отзывов о компании Competentum до покупки компанией EPAM мало, есть отрицательные:

«Структура внутреннего менеджмента громоздкая и малоэффективная. Менеджеры проекта (сменилось несколько) на удивление все - не особо вникают в проект, безграмотны, даже нагловаты. Талантливые ребята аналитики и программисты там просто погибают. Никому не порекомендую заказывать продукт в этой компании, намучаетесь.» (<http://textarchive.ru/c-2036779-pall.html>)

### Выводы по конкурентному анализу

На основании данных внешних источников, а также информации на собственных сайтах компаний, лидером рынка e-Learning в России является компания ISpring (Ричмедиа).

По количеству клиентов компания ISpring занимает первое место. Данные о выручке в 2018 г. показывают, что Mirapolis находится на втором месте по сравнительному показателю. Верификация клиентов Teachbase позволила определить, что в 2018 г. количество клиентов Teachbase составило около 668. Компания EPAM заявила о 1000 клиентов, однако данный показатель указывает на число клиентов компании не только в России. Произвести расчет верификации клиентов компании EPAM не представляется возможным. Продукция EPAM в настоящее время не является коробочным решением или модулем – специалисты разрабатывают решения индивидуально для каждого клиента. При этом конечный продукт не относится к рынку e-Learning.

Отметим, что интервью с другими участниками рынка позволило получить данные о популярности решений компаний: представители компаний Mirapolis и EPAM

предлагали обратиться в компанию ISpring с целью покупки e-Learning решений, называя данный продукт наиболее удобным в использовании и доступным для потребителя.

По объему выручки на рынке e-Learning в России лидирует компания Mirapolis. Однако, Mirapolis в первую очередь ориентируется не столько на рынок eLearning, сколько на комплексную автоматизацию бизнес-процессов, связанных с управлением и развитием персонала. Представители компании прямо заявляют — если вам нужно обучение сотрудников, обратите внимание на iSpring Online. Разрабатываемые решения предназначены только для очень крупных компаний. Полученные данные позволяют сделать вывод, что Mirapolis не является конкурентом компании ISpring.

Компания Competentum по состоянию на сентябрь 2019 г. входит в структуру EPAM и не осуществляет свою деятельность отдельно. До 2019 г. компания Competentum являлась конкурентом лидера рынка ISpring, однако выручка компании была намного ниже, как и количество клиентов. Однако в настоящее время Competentum не существует как самостоятельный игрок рынка, специалисты бывшего Competentum являются сотрудниками EPAM. EPAM - ИТ-компания, занимающаяся разработкой ПО и на рынке eLearning представлена лишь частично, брендом Competentum. Однако все решения, которые создают специалисты бренда Competentum не реализуются самостоятельно, а являются частью продукции EPAM. Выручка EPAM высокая, однако компания работает исключительно с клиентами, имеющими персонал от 2 000 человек. Для обучения персонала в компаниях, с численностью сотрудников меньше, представители предлагают приобрести решения у компании-партнера ISpring. Таким образом, EPAM не является конкурентом компании ISpring.

Выручка компании ВебСофт Девелопмент ниже, чем ISpring. Количество клиентов в 2018 г. составляет около 574, что меньше, чем показатель компании ISpring.

Таким образом, Teachbase является ближайшим конкурентом лидера рынка, однако уступает ISpring по анализируемым в исследовании параметрам.

## Глава 6. Основные события, тенденции и перспективы развития рынка e-Learning в России

Темпы развития рынка e-Learning в России несопоставимы с западными. Россия среди 75 наиболее развитых стран находится на 71-м месте по использованию информационно-коммуникационных технологий в образовании (доступ и использование новых технологий), по данным исследования Всемирного экономического форума.

### Государственное регулирование

Официально дистанционное образование существует в России с 1992 года, когда был принята «Концепция создания и развития единой системы дистанционного образования для повышения доступности и качества учебных программ по всей территории страны». В 2002 году была утверждена «Методика применения дистанционных образовательных технологий (дистанционного обучения) в образовательных учреждениях высшего, среднего и дополнительного профессионального образования Российской Федерации». С принятия в 2005 году Минобрнауки России «Порядка использования дистанционных образовательных технологий» в области нормативно-правового обеспечения применения дистанционных технологий обучения не было выпущено ни одного нормативного акта, регулирующего деятельность в сфере дистанционного образования. За это время технологии рынка дистанционного образования ушли далеко вперед и законодательство в этой области уже фактически не актуально.

В текущей редакции закона РФ об образовании дистанционное обучение отсутствует как отдельная форма обучения, закон рассматривает только технологии дистанционного обучения. И многие участники рынка жалуются на отсутствие адекватного государственного регулирования, т.к. зачастую это приводит к некоторым сложностям. Например, отсутствуют стандарты качества и методики осуществления дистанционного образования, не прояснены моменты с авторскими правами и записью дистанционных материалов. На данный момент дистанционное обучение не имеет поддержки на государственном уровне, все преференции имеет только традиционная система обучения.

На сегодняшний день в России рынок Дистанционного образования развивается бессистемно, без централизованного планирования, отсутствует четкое понимание целей и задач развития отрасли. Что существенно отличается от ситуации, например, в Европе. Комиссией Европейского сообщества была определена стратегия развития дистанционного образования, которая определяет e-learning, прежде всего, как планирование завтрашнего образования. Стратегия подразумевает объединение всех участников рынка для оптимального взаимодействия с целью наиболее эффективного развития e-learning. Для этого ставится ряд таких задач, как: обеспечение цифровой грамотности всех учеников, заканчивающих школу; введение диплома о базисных навыках работы на компьютере; возможность переводить студентам дистанционного образования результаты своих зачетов в другие ВУЗы, появление руководящего человека, обеспечивающего работу по дальнейшему развитию отрасли и многое другое. Уже в 2004 году в Европе 77% европейских университетов имели необходимый технический функционал и соответствующий профессорско-преподавательский состав для ведения дистанционного обучения, а для 65% вузов развитие e-learning — важнейший приоритет настоящего времени. Такой системный подход обеспечивает эффективное развитие отрасли, чего на данный момент не хватает рынку в РФ. И, в особенности, четко прописанного законодательного регулирования.

С точки зрения интересов государства, электронное образование – это возможность получения одинакового уровня образования людям, проживающим в разных точках страны, т.е. способ устранения образовательного неравенства. И для его централизованного развития необходимы инвестиции. Прежде всего, для разработки научно-дидактического и методического обеспечения.

### Тренды онлайн-образования

Адаптивное обучение — один из основных трендов онлайн-обучения. Причина в том, что на рынок выходит все больше онлайн-школ, конкуренция становится жестче, и слушатели онлайн-курсов выбирают те из них, которые предоставляют уникальный персонализированный контент. Плюс адаптивных систем в том, что они позволяют подстраиваться под индивидуальные нужды слушателей, но при этом могут

масштабироваться. Преимущество адаптивного обучения в онлайн-образовании в том, что система предлагает учащемуся следующий урок, основываясь на том, как он изучал предыдущий. Слушатель в этой системе может пропускать материал, если уже знаком с ним, оценивать его как слишком легкий или слишком сложный, что тоже влияет на это индивидуальную образовательную траекторию. По всем прогнозам, в 2019 году адаптивное обучение станет еще популярнее.

В 2018 г. многие образовательные компании оценили преимущества микрообучения. Они делают его популярным решением как для бизнеса, так и для корпоративного обучения:

- легкость внедрения
- короткий формат вызывает меньше сопротивления у учащихся
- учащиеся могут проходить модули несколько раз и легко найти нужный фрагмент
- возможность применения разных форматов (видео, игра, викторина, инфографика).

Чат-боты из модной фишки в онлайн-обучении становятся повальным трендом. Все больше компаний используют чат-ботов или голосовых ботов для индивидуального сопровождения учащихся.

Искусственный интеллект может спрогнозировать поведение учащегося, помочь найти ему нужный контент, разобраться со сложным заданием, справиться с сопротивлением обучению. Во многих решениях чат-бот «работают» в техподдержке.

Обучение на основе игр стало популярным трендом онлайн-образования, поскольку позволяет дольше удерживать внимание учащихся и учитывать их интересы в обучении.

В 2019 году рынок ожидает еще большее проникновение игровых технологий в мир онлайн-обучения. Эксперты рынка советуют, внедряя геймификацию, задумываться об экономических показателях, которые компания планирует улучшить с ее помощью.

Виртуальная и расширенная реальность очень быстро набирают популярность, поскольку с их помощью можно разнообразить учебный контент, накладывая графику и изображения. Элементы виртуальной реальности используют для изучения техники

безопасности, обучения нужным навыкам и т.д. Крупные компании инвестируют в обучающие курсы, которые внедряют VR-компонент в курсы для детей и людей с особыми потребностями.

Видеоролики в обучении — один из самых популярных форматов. Оценив, сколько времени люди проводят за просмотром роликов из YouTube, организации все активнее внедряют видеоконтент в обучение. При этом в ход идут как мини-лекции от экспертов, так и юмористические ролики.

Становится все более популярным обучение, которое включает совместную работу учащихся. Методика включает проектное обучение, а также взаимодействие учащихся в различных каналах (форумы, чаты и пр.).

Курирование контента, или систематизация контента и предоставление его учащимся в виде обзоров, полезных подборок статей и т.д. Такой контент становится все более востребованным в связи с тем, что информации о сфере становится все больше, и ценность приобретают качественные дайджесты, позволяющие сэкономить время и получить полезную информацию о той или другой сфере.

Агентство маркетинговых исследований  
DISCOVERY RESEARCH GROUP

125438, Москва, ул. Михалковская 63Б, стр. 2, этаж 2, подъезд 3

БЦ «Головинские пруды»

Тел. +7 (495) 601-91-49, (495) 968-13-14

Факс: +7 (495) 601-91-49

e-mail: [research@drgroup.ru](mailto:research@drgroup.ru)

[www.drgroup.ru](http://www.drgroup.ru)

Схема проезда

