



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

СТАРТАП-КАФЕ **EDTECH**

ИТОГИ МЕРОПРИЯТИЯ

Составлено на основе онлайн-опроса участников (150+ человек),
проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

Сентябрь 2019

ПРОФИЛЬ УЧАСТИКОВ СТАРТАП-КАФЕ

71% участников – стартапы

61% компаний-участников – в возрасте до 5 лет, из них подавляющее большинство моложе 2 лет

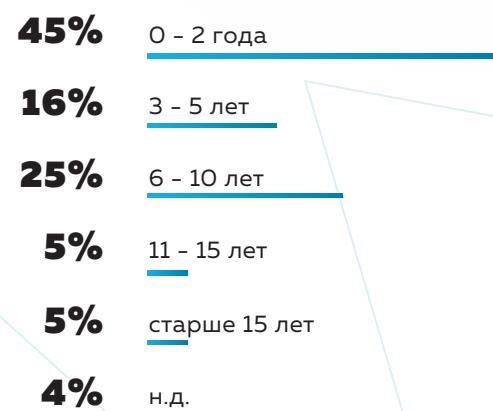
46% микрокомпании (менее 10 сотрудников)

35% находятся на стадии расширения бизнеса – увеличиваются продажи и ищут новые рынки сбыта

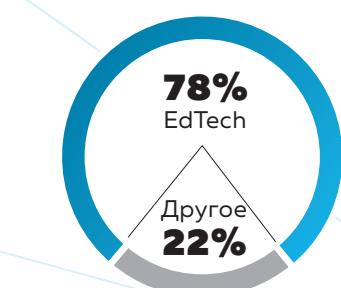
Типы участников мероприятия



Распределение компаний-участников по возрасту



Распределение участников по сфере деятельности



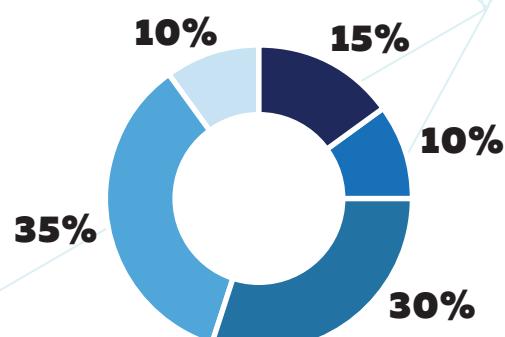
Другие распространенные сферы деятельности:

11% Медиа

7% Медицина

7% IT

Распределение компаний-участников по стадии развития компании



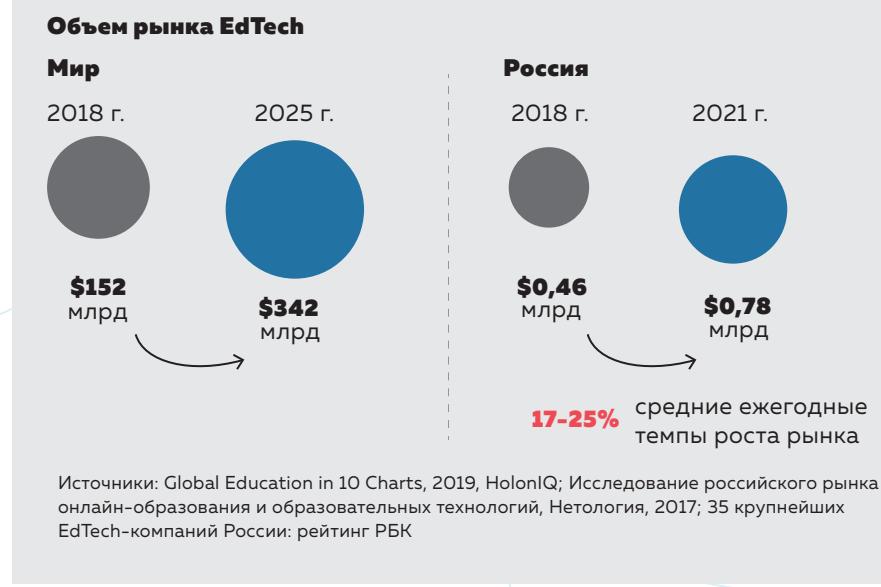
- Есть идея и проект бизнес-плана
- Есть MVP, но нет продаж
- Есть готовый продукт/услуга и первые продажи
- Расширение
- Другое

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА EDTECH

1. Рынок EdTech пока развивается медленно

Объем мирового рынка EdTech составляет \$152 млрд – 3% от общего объема рынка образовательных услуг и, по прогнозам, к 2025 г. вырастет всего до 4,4%.

Российский рынок EdTech в 2018 г. достиг 30 млрд руб. (\$0,46 млрд). Треть этих денег – 9,625 млрд руб. – заработали 35 крупнейших компаний. Несмотря на высокие темпы роста – в среднем 17-25% в год – российский рынок EdTech к 2021 г. по-прежнему будет составлять менее 1% от общемирового.



2. Два типа EdTech-компаний с разными бизнес-подходами

Участники дискуссии отмечают, что на российском рынке цифрового образования существуют две группы компаний: онлайн-школы и EdTech-стартапы.

Большую часть рынка занимают онлайн-школы, их в России более 5 000. Особенность онлайн-школ – **ставка** на грамотный маркетинг и **постоянное расширение продаж**, они демонстрируют наибольшие темпы роста выручки. Поэтому неудивительно, что именно онлайн-школы, преимущественно в сфере дополнительного профессионального образования, попали в список наиболее успешных EdTech-компаний на рынке, по мнению участников дискуссии.

EdTech-стартапов в 10 раз меньше. Они в большей степени сосредоточены на разработке продукта, чем на бизнес-вопросах, продажах и продвижении продукта, и растут не так динамично, как онлайн-школы.



«Наше исследование «Барометр онлайн-образования» показало, что онлайн-школы и EdTech-стартапы – это два совершенно разных мировоззрения. Первые сфокусированы на продажах, вторые на разработке продукта. Кроме того, мы спросили онлайн-школы о технологиях, которые они внедряют в процессы обучения. Самый популярный ответ – никакие, и этого хватает для достижения желаемой прибыли и смены другой деятельности на онлайн-образование. Получается, есть мир, где зарабатывают деньги, и мир, где происходят инновации».

Алексей Соловьев, венчурный инвестор, венчурный партнёр Skolkovo Digital

“

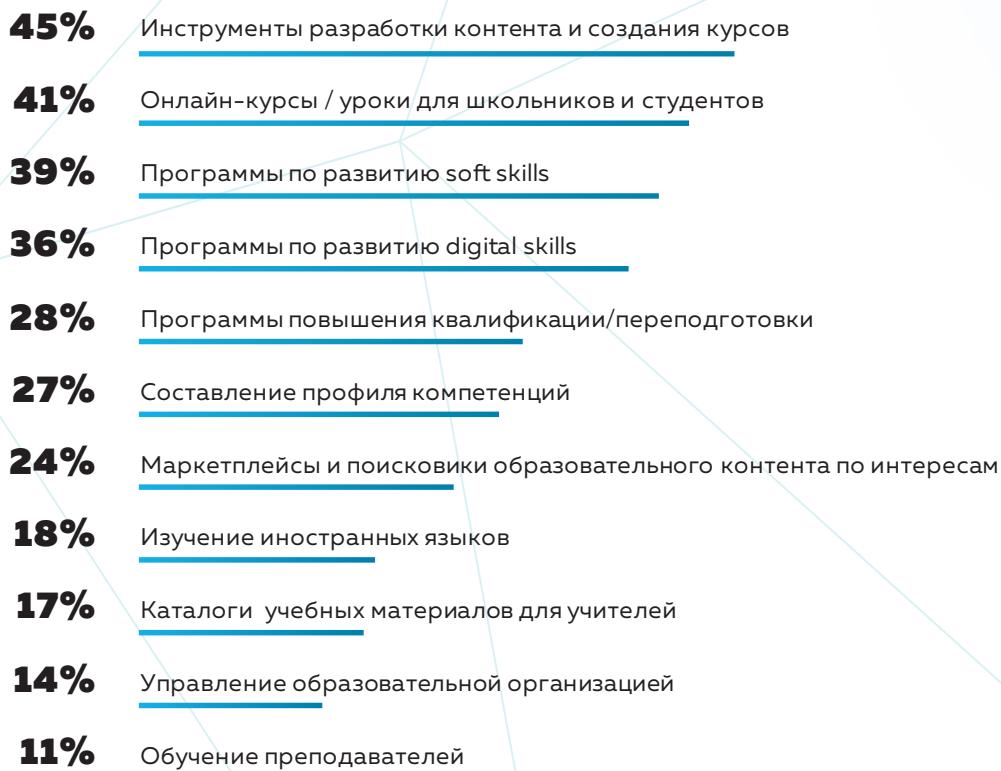
Примеры успешных стартапов Москвы

Респондентов просили назвать ТОП-3 лучших стартапов Москвы. Чем больше размер надписи, тем выше упоминаемость

WhenSpeak
Фоксфорд
Skillbox
 Skillfactory
 OTUS Алгоритмика
 Интернетурок Geekbrains
 Skillfolio
 Maximum Профилум
 ЯКласс Учи.ру Study Free
 Синхронизация
Skyeng
 COEX Skillcup
 Синхронизация
Нетология
 LinguaLeo
 HTML Academy

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ EDTECH-ПРОДУКТЫ В МОСКВЕ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД

Участники рынка считают, что наибольшим спросом в Москве в ближайшей перспективе будут пользоваться образовательные онлайн-программы и курсы для различных целевых аудиторий, а также решения для создания собственных учебных курсов.



Опрос участников Стартап-кафе EdTech (150+ человек), проведенный Агентством инноваций Москвы 25.09.2019. Не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответов



“

«Большие системы и платформы, которые агрегируют информацию, будут лучше развиваться с точки зрения эффективности образования. При этом P2P-технология в обучении – это скорее модная тема, которая сложно масштабируется с точки зрения качества, потому что эффективно может работать только с очень мотивированными людьми».

Михаил Мягков, основатель
и генеральный директор MAXIMUM
Education

ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ КЕЙСОВ РОССИЙСКИХ EDTECH-КОМПАНИЙ



SKYENG

<https://skyeng.ru/>

Год создания: 2012 г.

Дополнительное профессиональное
образование

Онлайн-школа английского языка, сочетающая
индивидуальные занятия с преподавателем
и самостоятельную работу. Работает
на собственной платформе обучения Vimbox.

В 2017 г. приложение SkyEng для перевода
субтитров вышло на рынке Северной и Латинской
Америки. Компания привлекла 3 раунда
инвестиций, в т. ч. в январе 2018 г. в проект
вложился Baring Vostok (по оценкам экспертов,
около \$15 млн). В 2018 г. проект SkyEng попал
в топ-20 самых дорогих компаний Рунета.



Фоксфорд

ФОКСФОРД

<https://foxford.ru/>

Год создания: 2010 г.

Школьное образование

Онлайн-школа для учеников 3-11 классов, в т. ч.
подготовка к ЕГЭ, ОГЭ и олимпиадам.

В 2014 г. Нетология и Фоксфорд (изначально проект назывался «100ЕГЭ») объединяются в одну компанию
Нетология-Групп, которая к 2019 г. привлекла \$3,8 млн инвестиций от Inventure Partners и Buran Venture
Capital. В 2017 г. 40% акций компании приобретены фондом «Севергрупп».



GEEKBRAINS

<https://geekbrains.ru/>

Год создания: 2014 г.

Дополнительное
профессиональное
образование

Онлайн-курсы по программированию. Помимо образовательных
курсов в марте 2016 г. был запущен IT-инкубатор, в котором
учащиеся могут практиковаться в разработке собственных
IT-решений.

В 2016 г. 50% акций компании приобрёл холдинг Mail.ru Group.
В 2017 г. открылся онлайн-университет для IT-разработчиков
GeekUniversity. В 2018 г. компания становится партнёром
РосЕвроБанка и Альфа-Банка.

*RUWARD. Рейтинг образовательных структур в digital: 2019. <https://ruward.ru/education-rating-2019/>

Skillbox

SKILLBOX

<https://skillbox.ru/>

Год создания: 2016 г.

Дополнительное профессиональное
образование

Онлайн-университет digital-профессий:
веб-дизайн, программирование, маркетинг.

В 2019 г. холдинг Mail.ru Group приобрел 10%
компании. Проект занял первое место в рейтинге*
образовательных структур в digital-сегменте
в 2019 г.



нетология

НЕТОЛОГИЯ

<https://netology.ru/>

Год создания: 2013 г.

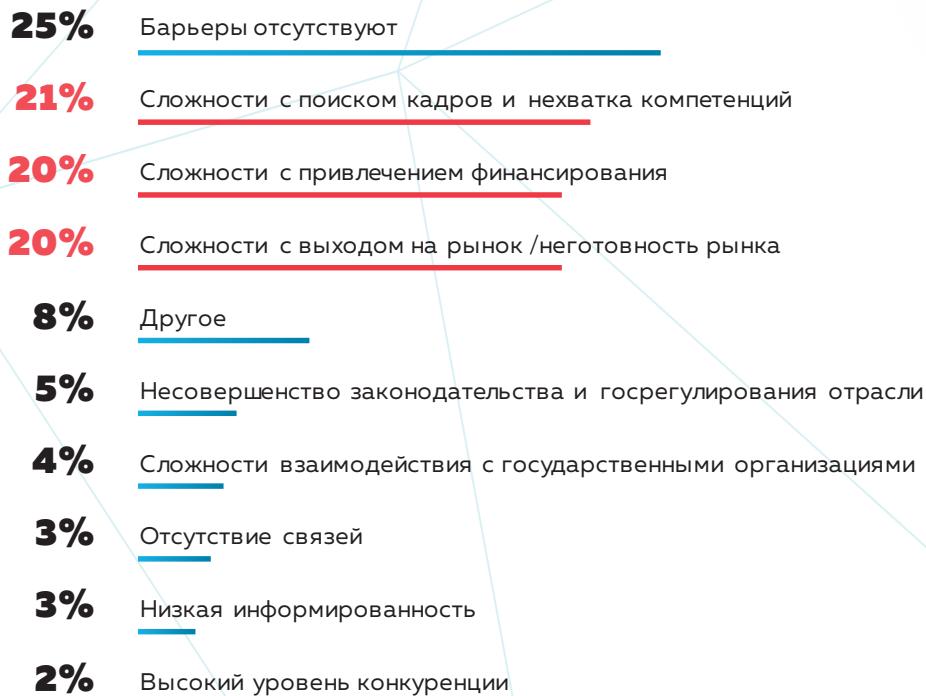
Дополнительное профессиональное
образование

Онлайн-университет в области интернет-
маркетинга, управления проектами, дизайна,
проектирования интерфейсов и веб-разработки.

БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА EDTECH

Мы провели онлайн-опрос участников до мероприятия (150+ человек) о том, какие трудности мешают развитию их бизнеса. Среди наиболее значимых барьеров выделяются: **недостаток знаний и компетенций; сложности с привлечением инвестиций и с выходом на рынок.**

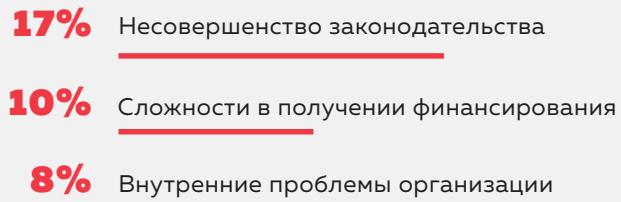
Сложности с выходом на рынок, по мнению участников дискуссии, связаны с неготовностью российской системы образования к внедрению EdTech-решений. Среди конкретных проблем назывались инертность системы образования, негативное отношение родителей к использованию гаджетов в процессе обучения и низкая информированность населения о возможностях цифровых образовательных технологий.



EdTech и FinTech: Сравнение восприятия барьеров развития рынка

ТОП-3 барьера развития FinTech-рынка

Опрос участников Стартап-кафе FinTech (август 2019)



- Несовершенство госрегулирования FinTech-рынка воспринимается острее, чем рынка образования. При этом для EdTech-компаний более значимой проблемой является дефицит компетенций и квалифицированных кадров в команде
- Сложности с привлечением финансирования входят в Топ-3 барьеров развития как EdTech, так и FinTech-рынка



КЛАССИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И EDTECH

ТЕКУЩАЯ СИТАЦИЯ

Проникновение EdTech-технологий в Москве наиболее заметно в **сегменте дополнительного профессионального образования**, наиболее распространены программы по получению новых цифровых навыков. Преобладание сегмента дополнительного образования эксперты объясняют бюрократией и большим количеством формальных требований, в частности существующая **система лицензирования** образовательной деятельности не учитывает специфики онлайн-образования.

Перспективен с точки зрения потенциала роста сегмент дошкольного образования. При довольно значительном спросе на EdTech-продукты и сервисы для дошкольного развития, предложения в этом сегменте на московском рынке крайне мало.

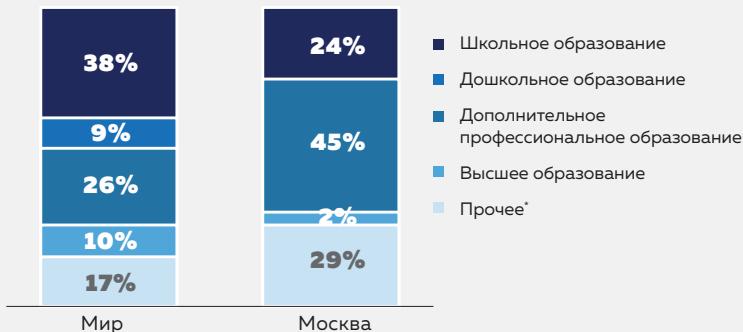


«Образовательные организации, работающие в онлайне, получают лицензии на образовательную деятельность, но это на 30-50% фикция. Мы, например, работая полностью в онлайне, организовывали в рамках офиса как бы учебный класс, где правильное напольное покрытие, мебель и т. д. Это бред, но мы вынуждены это делать, т. к. проверяющая организация это требовала. Мы готовы лицензироваться, проверяться, но точно не на то, какой у нас класс, в котором не появляются дети. При этом программы они особо не смотрели, это был очень формальный подход».

Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор «Нетология-групп», серийный технологический предприниматель

Распределение EdTech-стартапов в Москве и мире по образовательным сегментам

% от общего количества стартапов



* Обучение иностранному языку, развитие когнитивных навыков, универсальные решения для нескольких сегментов

Источник: расчеты Агентства инноваций Москвы по базе международных (200 компаний из базы Crunchbase, основанных в течении последних 10 лет и привлекших наибольшие объемы инвестиций) и московские (70+ стартапов, созданных за последние 10 лет) компаний



«Дополнительное образование – самый объемный сегмент образовательных стартапов. Это напрямую связано с бюрократией и сложностью лицензирования – проще уйти в дополнительное образование и не связываться с формальной системой. На следующем месте по количеству стартапов – старшая и средняя ступени школьного образования, это связано с подготовкой к ЕГЭ и ОГЭ. Интересно, что начальная школа и дошкольное образование занимают последнее место в рейтинге интереса EdTech-стартапов. Это удивительно, потому что родители дошкольников очень активно используют технологии и готовы платить за качественные разработки. Но пока именно эта ниша самая незаполненная».

Диана Королева, директор Лаборатории изучения инноваций в образовании НИУ ВШЭ



КЛАССИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И EDTECH

СЛОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Участники дискуссии отметили **низкий уровень взаимодействия между стартапами и образовательными организациями**.

EdTech-компании опасаются и не понимают, как выходить на сотрудничество со школами и университетами, а образовательные организации не заинтересованы во внедрении новых технологий, т. к. это не является частью их рейтинговой оценки. Стартапам нужно научиться работать с образовательными организациями, а государство могло бы в этом помочь.

В качестве дополнительного барьера эксперты называли неоднозначное отношение к новым технологиям со стороны родителей: так, например, не все положительно воспринимают постоянное использование гаджетов в процессе обучения.



«Очень важно учить стартапы работать с образовательными институциями и говорить на их языке, потому что иначе вход в систему закрыт. Часто можно слышать, что стартапам не нужно сотрудничество с системой образования, что можно работать параллельно. Но для серьезного развития сотрудничество необходимо, это демонстрируют самые известные в России образовательные EdTech-проекты».

Диана Королева, директор Лаборатории изучения инноваций в образовании НИУ ВШЭ



«Государство уже пошло по пути цифровизации образования, и это большой сдвиг. А родители, особенно в младших классах, к сожалению, сопротивляются вводу новых цифровых инструментов».

Наталья Царевская-Дякина, директор ED2 EdTech Акселератора



«Не надо недооценивать классические институты образования – они начинают меняться. Мы это видим на примере бизнес-школ. Они пытаются переосмыслить процесс использования цифровых технологий в обучении. Например, они смотрят, как люди реально учатся, и строят образование на трех базовых элементах классического семинара: Discussion based learning, Action based learning, Experience based learning. Волна инноваций системных игроков будет нарастать».

Денис Конанчук, Академический директор Московской школы управления СКОЛКОВО

ПРОГНОЗ

Участники дискуссии отмечают, что **EdTech-решения не вытеснят классические модели образования, а скорее повысят их эффективность**. Именно EdTech-стартапы выступают драйверами изменений, с одной стороны, закрывая «пробелы» в системе обучения (например, появление решений по подготовке к ЕГЭ), а с другой – повышая эффективность образовательного процесса (например, с помощью решений для оценки уровня вовлеченности учащихся).

ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Сложность в привлечении инвестиций

выделяется в качестве одного из ключевых барьеров развития EdTech-стартапов. Рынок венчурных инвестиций в EdTech в Москве пока малозаметен: на него приходится всего **0,4% от общего объема инвестиций и 4% от общего количества сделок** в Москве в 2018 г.

Однако участники рынка настроены позитивно. По их мнению, **интерес инвесторов к EdTech-проектам начинает расти**.

Дополнительным свидетельством роста интереса к сфере EdTech является **рост числа специализированных акселерационных программ** для EdTech-компаний. Так, например, в EdTech-акселераторе ED2 ежегодно обучаются 200 проектов при конкурсе 12 проектов на место.

Некоторые участники дискуссии подчёркивают **неготовность российских EdTech-проектов к гибкому и открытому развитию бизнеса**: они не нацелены на масштабирование и не видят завершение проекта, им сложно договориться с инвесторами об условиях привлечения финансирования, а инвесторам сложно спрогнозировать возвратность инвестиций от подобных проектов.

Активное развитие профильных акселерационных программ для EdTech-стартапов



EdTech-акселератор
ED2

LOBACHEVSKY

Акселератор
проектов в сфере
образования и HR



Акселератор
Startup.EdMarket



Диана Королева, директор Лаборатории изучения инноваций в образовании НИУ ВШЭ



Наталья Царевская-Дякина, директор ED2 EdTech Акселератора

Венчурные инвестиции в EdTech

МИР



Источники: The 2018 Global Learning Technology Investment Patterns: The Rise of the Edtech Unicorns, Metaari

МОСКВА

Количество венчурных сделок сегмента EdTech в 2018 г.



Совокупный объём сделок в 2018 г.

Источник: расчеты Агентства инноваций Москвы на основе анализа сделок Incrussia и Rusbase

«Российские образовательные стартапы – безвыходные. Создатели считают, что придуманная ими идея и проект – это на всю жизнь и никто кроме них с задачей не справится. Они никому не хотят передавать права, не готовы запускать франшизу. При этом и инвесторы они тоже не готовы искать, ведь за вложенные деньги он захочет что-то получить. Это серьезно тормозит развитие проектов. Ведь когда нет дедлайна, внешнего заказчика и вообще идеи того, что нужно заканчивать проект, можно годами оставаться на одном уровне и не продвигаться дальше хорошей идеи».

Диана Королева, директор Лаборатории изучения инноваций в образовании НИУ ВШЭ

«Есть момент «безвыходности», то есть сложности экзита. Но интерес к инвестициям в EdTech гораздо больше, чем несколько лет назад. Инвесторы пока только делают первые активные шаги на этом рынке, и количество сделок пусть медленно, но растет. Уже появились серийные бизнес-ангелы и фонды, которые целенаправленно рассматривают образовательные проекты».

Наталья Царевская-Дякина, директор ED2 EdTech Акселератора

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

В ходе онлайн-опроса участники мероприятия выделили **дефицит компетенций и квалифицированных специалистов** в команде в качестве одного из наиболее значимых барьеров развития EdTech-рынка. Наибольшие трудности возникают с привлечением сотрудников в команду, в т. ч. поиском компетентных преподавателей для разработки образовательного контента. Также развитию бизнеса препятствует нехватка предпринимательских навыков и знаний, в т. ч. экспертизы в развитии EdTech-проектов и недостаточная информированность об особенностях образовательного рынка.

”



«Предпринимателей нужно выращивать начиная со школы. Школы в этом не заинтересованы, так как это не повышает их рейтинг».

Андрей Андрусов, заместитель исполнительного директора Центра Содействия Инновациям в Обществе Соль



«Чтобы стало больше стартапов, нужно менять систему образования. Если оценивать опыт нашей страны лет 30 назад, то предпринимателей у нас было больше, а сейчас меньше. Почему? Потому что была школа, она была лучше, чем сейчас, к сожалению. И была система технического творчества, кружки, где паяли, строгали, пилили, вырезали, эти люди потом могли стать стартаперами, потому что стартапер – это не тот, кто умеет делать презентацию, понять рынок, это тот человек, который может сделать продукт. И вот эта ситуация как раз очень печальная».

Юрий Усков, основатель и директор iSpring

Ключевые сложности с кадрами и компетенциями

Онлайн-опрос участников: распределение ответов респондентов, отметивших сложности с поиском кадров и нехваткой компетенций в качестве значимого барьера развития



Сложности с привлечением сотрудников в команду

Отсутствие предпринимательских знаний и навыков

Отсутствие экспертизы основателя в построении EdTech-бизнеса

Участники дискуссии подчёркивают **важность развития предпринимательских компетенций с самого раннего возраста, начиная со школы**. Однако, к сожалению, образовательные организации слабо заинтересованы в развитии навыков предпринимательства, т. к. этот параметр не входит в рейтинг оценки их деятельности.

ВОЗМОЖНАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ EDTECH



В ходе дискуссии участники отмечали несколько возможных направлений поддержки, которые могло бы взять на себя государство для развития рынка EdTech.

Государственный заказ. EdTech-стартапы рассчитывают на государственный заказ как канал доступа к образовательным организациям и региональным потребителям. Со своей стороны, они готовы предложить помочь в разработке государственных образовательных продуктов.

Регулирование рынка. Говоря о регулирующей роли государства, многие участники подчёркивали необходимость реформирования устаревшей системы лицензирования образовательной деятельности с учётом специфики онлайн-образования.

Популяризация и содействие развитию взаимодействия между участниками рынка.

Некоторые эксперты уверены, что серьезные сложности взаимодействия между технологическими предпринимателями и образовательными организациями – это естественная болезнь роста сравнительно молодого рынка EdTech в России. Однако государство может ускорить этот процесс: с одной стороны, помогая выстраивать диалог с образовательными организациями, а с другой, продвигая образовательные EdTech-продукты среди детей, родителей, школ и университетов. Одним из инструментов выстраивания взаимодействия может стать организация и проведение конкурсов под запросы образовательных организаций.



“

«Главное, чтобы государство не мешало и не провоцировало монополии. При этом нельзя приходить с протянутой рукой и просить что-то у государства. Мы смотрим на госзаказчиков как на маркетинговый канал для привлечения клиента из регионов России и рассчитываем стать продуктовым партнером государства в реализации EdTech-проектов».

Александр Долгов, директор направления B2G школы SkyEng