



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 УЧАСТНИКОВ СТАРТАП-КАФЕ

**71%** участников – стартапы

**46%** микрокомпании (менее 10 сотрудников)

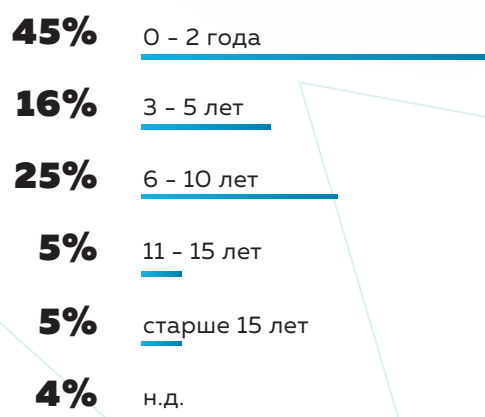
**61%** компаний-участников – в возрасте до 5 лет, из них подавляющее большинство моложе 2 лет

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

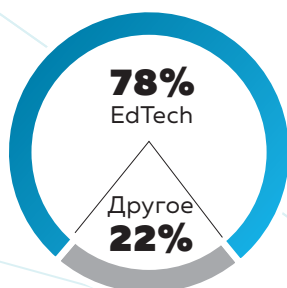
Типы участников мероприятия



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

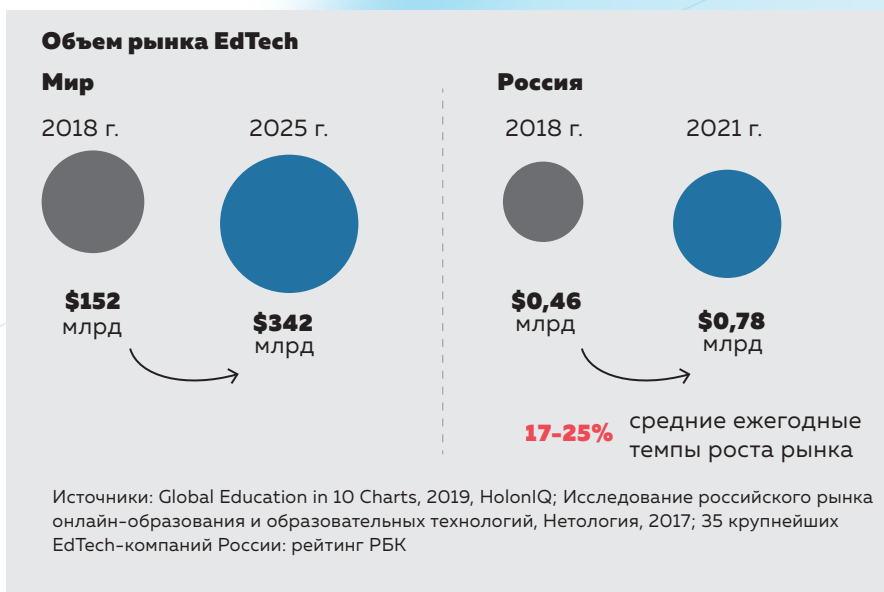


# ОСОБЕННОСТИ РЫНКА EDTECH

## 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 темпа 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 Соловьёв, 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



# 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.

- 45%** Инструменты разработки контента и создания курсов
- 41%** Онлайн-курсы / уроки для школьников и студентов
- 39%** Программы по развитию soft skills
- 36%** Программы по развитию digital skills
- 28%** Программы повышения квалификации/переподготовки
- 27%** Составление профиля компетенций
- 24%** Маркетплейсы и поисковики образовательного контента по интересам
- 18%** Изучение иностранных языков
- 17%** Каталоги учебных материалов для учителей
- 14%** Управление образовательной организацией
- 11%** Обучение преподавателей

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

**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.

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.



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».



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.



GeekBrains

**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.

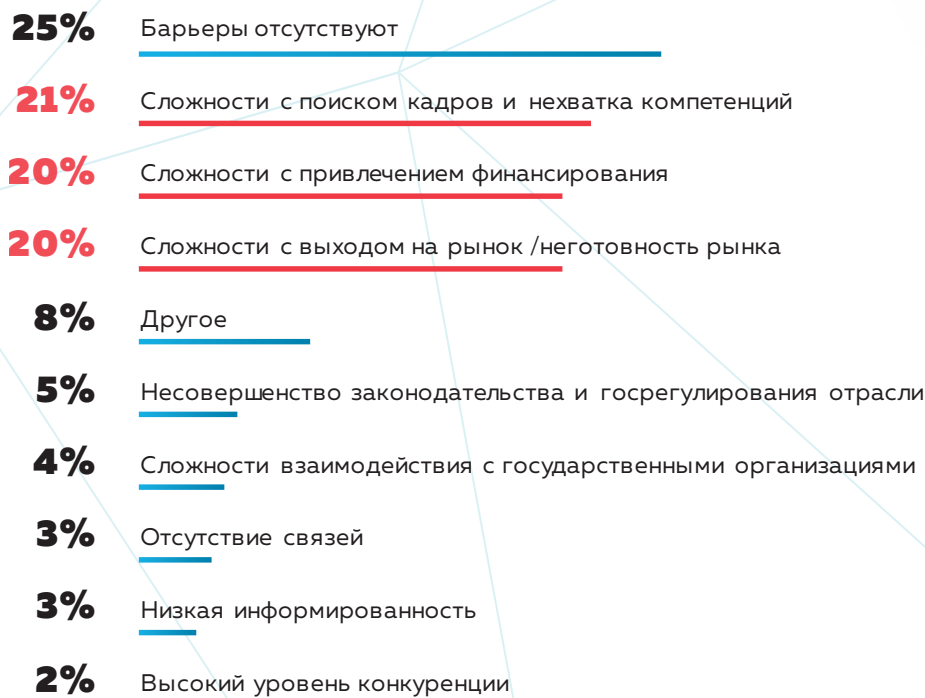
В 2016 г. 50% акций компании приобрёл холдинг Mail.ru Group. В 2017 г. открылся онлайн-университет для IT-разработчиков GeekUniversity. В 2018 г. компания становится партнёром РосЕвроБанка и Альфа-Банка.

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

# 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: **нехватка знаний и компетенций; сложности с привлечением инвестиций и с выходом на рынок.**

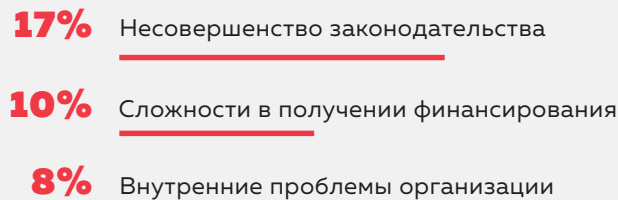
Сложности с выходом на рынок, по мнению участников дискуссии, связаны с неготовностью российской системы образования к внедрению EdTech-решений. Среди конкретных проблем назывались инертность системы образования, негативное отношение родителей к использованию гаджетов в процессе обучения и низкая информированность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

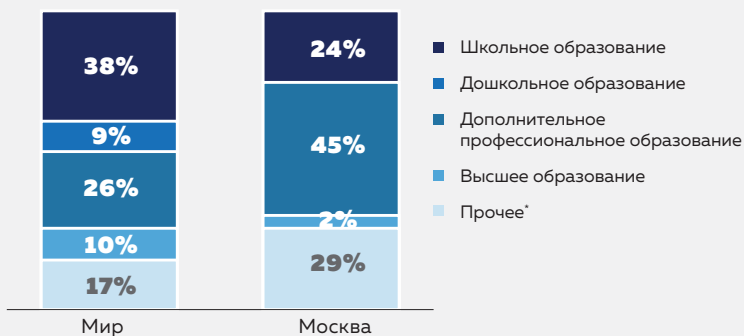
## ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

**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.

## 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 привлечших наибольшие объемы инвестиций) и московские (70+ стартапов, созданных за последние 10 лет) компаний



«Образовательные организации, работающие в онлайн, получают лицензии на образовательную деятельность, но это на 30-50% фикция. Мы, например, работая полностью в онлайн, 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



«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.



«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*



«Очень важно учить стартапы работать с образовательными институтами 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*

## 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 завершения проекта, им сложно договориться с инвесторами об условиях привлечения финансирования, а инвесторам сложно спрогнозировать возвратность инвестиций от подобных проектов.

## 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.



Источники: расчеты Агентства инноваций Москвы на основе анализа сделок Incrossia и Rusbase

## Активное развитие профильных акселерационных программ для EdTech-стартапов



EdTech-акселератор ED2

LOBACHEVSKY

Акселератор проектов в сфере образования и HR



нетология

Акселератор Startup.EdMarket



«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 инвестора 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.

## 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



«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*

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

ЗАКАЗЧИК

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 помощь в разработке государственных образовательных продуктов.

РЕГУЛЯТОР

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

ПОПУЛЯРИЗАТОР

**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.

КОММУНИКАТОР



«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*