



Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий



Партнеры исследования



НЕТОЛОГИЯ
групп

фрчи



skyeng

VВ

coursera

synopsis:
GROUP



ФОМ

I Экономическая панорама и прогнозы

Весь российский рынок образования на конец 2016 г. имел объем 1,8 трлн руб. За следующие пять лет он возьмет планку 2 трлн руб.

Укрепляются позиции частного бизнеса. По итогам 2016 г. доля негосударственного сектора в российском образовании составила 19,2%, или 351,7 млрд руб. К 2021 г. она незначительно изменится в процентном отношении, зато в абсолютном значении вырастет до 385,4 млрд руб.

На текущий момент проникновение онлайн-технологий в российское образование находится на уровне 1,1%. За ближайшие пять лет показатель поднимется до 2,6%. В денежном выражении «цифровизированная» часть отрасли увеличится с нынешних 20,7 млрд руб. до 53,3 млрд руб.

2016 год

1,8 трлн руб.

Весь рынок

19,2% — **351,7** млрд руб.

Доля частного бизнеса

1,1% — **20,7** млрд руб.

Онлайн-образование



2021 год

2 трлн руб.

Весь рынок

18,9% — **385,4** млрд руб.

Доля частного бизнеса

2,6% — **53,3** млрд руб.

Онлайн-образование

Российский EdTech прибавляет, по оценкам отраслевых аналитиков и игроков рынка, 17–25% в год. В пятилетней перспективе его ждет рост как минимум на 20% год к году.

I Цифры, факты, мнения

Глобальный рынок

В 2017–2023 гг. мировой EdTech будет расти более чем по 5% в год. Сегодня он измеряется суммой порядка \$165 млрд. Восточная Европа — в числе наиболее быстрорастущих региональных рынков в онлайн-образовании. В свою очередь, драйвер Восточной Европы — Россия. При самом консервативном сценарии среднегодовой рост российского онлайн-образования в ближайшие пять лет будет находиться на уровне 20%.

Среди растущих наиболее стремительно — компании, занимающиеся цифровыми образовательными решениями, которые основаны:

- на игровых механиках (+22,4% в год до 2021 г.);
- на симуляции реальных процессов (+17%).

Одна только ниша обучения языкам с помощью игр в 2016 г. измерялась \$315,7 млн.

В России в эти направления сейчас идут прежде всего игроки b2b-сектора.

В мировом масштабе максимальный потенциала роста — у сегментов дошкольного и школьного образования (K-12), корпоративного образования, изучения иностранных языков, репетиторства. Те же направления на подъеме в России, и именно к ним относятся компании с максимальной высокой рыночной стоимостью и с наиболее удачно выстроенной монетизацией.

Укрепляет свои позиции, особенно в высшем и профессиональном образовании, смешанное обучение (blended learning) — сочетание дистанционного формата учебы с очными, аудиторными занятиями. То же, с определенным запозданием, происходит в России: показателен пример «Нетологии-групп», которая вернулась к миксу «онлайн — офлайн» в рамках курса «Директор по онлайн-маркетингу». Смешанное обучение характерно прежде всего для длительных, комплексных программ, предполагающих приобретение сложных профессиональных навыков.

I Цифры, факты, мнения

В сознании потребителей укореняется идея непрерывного, на протяжении жизни, обучения. В России эту концепцию пока разделяет и претворяет в жизнь сравнительно малая часть аудитории: в массе своей россияне привержены традиционной модели образования, которая предполагает конечность учебного процесса по достижении некоей утилитарной цели (освоение профессии, получение диплома и др.). Однако игроки рынка усиленно продвигают такой подход.

Все важнее в онлайн-образовании становится видео: как в формате онлайн-стриминга, так и в виде потребления on-demand video. Требования к качеству материалов поднимаются.

Охватывающий едва ли все ниши, линии развития, задачи глобального EdTech — анализ и прикладное применение big data, технологий машинного обучения, AI. В частности, для нужд адаптивного обучения, при котором контент и задания, сам темп учебного процесса подстраиваются под конкретного студента.

Россия

Величина российского рынка образования на конец 2016 г. — 1,8 трлн руб. В ближайшую пятилетку он будет прибавлять десятки миллиардов рублей ежегодно.

Наиболее «денежны» применительно к EdTech сегодня дополнительное профессиональное и высшее образование — около 7 млрд руб. и 6,8 млрд руб. соответственно.

Стремительно растет российский рынок услуг частного общего образования: за пять лет, к 2021 г., его объем увеличится до 40,8 млрд руб. в год. Что показательно, 59% родителей в той или иной мере допускают, что их ребенок будет получать образование онлайн. Вместе с тем в общем среднем образовании проникновение онлайн близко к нулю, в дополнительном же «интернетизация» чрезвычайно быстрая.

I Цифры, факты, мнения

Структура рынка на 2016 год

Дошкольное образование	Общее среднее образование	Доп. школьное образование	Высшее образование	Среднее проф. образование	Доп. проф. образование	Языковое обучение
462 млрд р.	572 млрд р.	130 млрд р.	386 млрд р.	146 млрд р.	105 млрд р.	26,8 млрд р.
Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса	Доля частного бизнеса
9,7% 45 млрд р.	5% 28 млрд р.	100% 130 млрд р.	8,9% 34 млрд р.	4,4% 6 млрд р.	73% 77 млрд р.	95,2% 25,5 млрд р.
Онлайн-образование	Онлайн-образование	Онлайн-образование	Онлайн-образование	Онлайн-образование	Онлайн-образование	Онлайн-образование и смешанное обучение
0,1% 0,6 млрд р.	~0%	2,7% 3,6 млрд р.	1,8% 6,8 млрд р.	0,4% 0,6 млрд р.	6,7% 7 млрд р.	5,8% 1,55 млрд р.

Дошкольное образование

2016 год

0,6 млрд руб.



2021 год

1,7 млрд руб.

Сейчас на госсектор в сегменте приходится около 93%. Однако динамика проникновения бизнеса в сферу общего дошкольного образования дает основания прогнозировать, что рынок частных услуг в ней к 2021 г. вырастет на 6,5 млрд руб.

Детей, которые не посещают никаких дошкольных учреждений, около 3,4 млн. Это большой рынок в том числе для EdTech-компаний.

I Цифры, факты, мнения

64% воспитанников детских садов получают дополнительное образование, что означает, помимо всего прочего:

- недостаточную удовлетворенность традиционными форматами образования;
- потенциал для онлайн-сервисов, рассчитанных на дошкольников.

По результатам опроса, проведенного авторами исследования, 49% родителей, чьи дети посещали дополнительные занятия, пользовались инструментами онлайн-образования. Платили за эти услуги в общей сложности лишь 3,2% респондентов. Но главное, что родители готовы вкладывать в образование маленьких детей существенные средства: средняя сумма родительской платы в частных детских садах по итогам 2016 г. — 229 тыс. руб., то есть, например, выше родительской платы за учащегося частной средней школы в среднем по регионам (156 тыс. руб.).

За пять лет аудитория онлайн в сегменте вырастет до 8% от числа всех детей, получающих дополнительные образовательные услуги: с 242 тыс. в 2016 г. до 687 тыс. в 2021 г.

Главным образом обучающая онлайн-активность в сегменте сводится к дополнительным развивающим занятиям с использованием видеоконтента, игровым тренажерам и онлайн-пособиям, требующим родительского сопровождения.

Направление далеко от насыщения и таит в себе огромный потенциал роста, несмотря на очевидные трудности с внедрением онлайн-механик в обучение дошкольников. Главные задачи игроков сегмента — набрать аудиторию, сформировать привычку к потреблению своих продуктов и услуг, а по факту приучить родителей платить за обучение ребенка 3–6 лет в онлайн.

Преобладает подписная модель монетизации. Минимальная продолжительность подписки в среднем равна 5–6 месяцам. Средний заработок за «жизненный цикл» клиента — в пределах 1,5–2,0 тыс. руб. за полгода.

Согласно оценкам игроков рынка, прирост детской аудитории у их проектов измеряется 10–20% в год.

I Цифры, факты, мнения

Общее среднее образование

На 2016 г. рынок общего среднего образования России исчислялся 572,5 млрд руб. К 2021 г. на него будет приходиться 698,6 млрд руб.

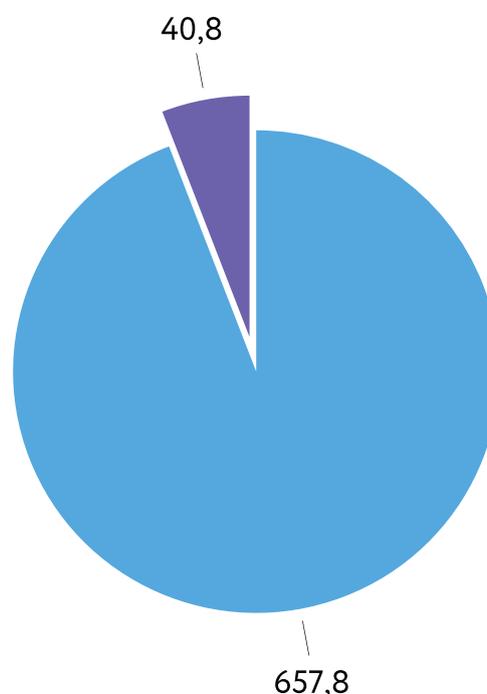
Доля частных школ в РФ — 1,8% от их общего числа. Однако в пересчете на деньги — уже 5% рынка.

К 2021 г. доля частных школ в РФ чуть увеличится, в том числе в денежном выражении

698,6 млрд руб.

Общий объем рынка

- Услуги государственных школ
- Услуги частных школ



Большинство школьников готово получать образование онлайн.

Внедрение EdTech в среднее образование поощряет государство.

В необходимости на постоянной основе использовать онлайн-технологии в образовании больше всего сомневаются родители. Хотя 8% из них уже готовы к домашнему обучению ребенка.

Одна из заметных проблем среднего образования РФ — увеличение числа малокомплектных школ. Решить ее можно за счет частного бизнеса, в том числе с привлечением онлайн-технологий.

I Цифры, факты, мнения

По оценке создателей проекта «Облако знаний», рынок электронного образовательного контента для школьного образования в России составляет около 200 млн руб. в год.

Успешные игроки сегмента склонны продавать свои продукты сразу всем значимым категориям потребителей: физическим лицам, организациям, государству. Их интересы тесно переплетены.

Отдельные регионы РФ функционируют как замкнутые рынки. Часть из них благоволит инициативе частного бизнеса, часть, напротив, не готова пускать на свою территорию «посторонних».

Существуют и преграды, которые препятствуют масштабным частным инициативам в общем школьном образовании, в частности организации полноценной дистанционной школы.

Павел Арсеньев, «Интернет-урок»: «...государство выставляет серьезные барьеры. Например, чтобы получить лицензию на общее образование, даже если вы онлайн-школа, вам нужно иметь спортзал, столовую, раздевалку и так далее. Не важно, что она никогда не будет использоваться: так положено».

Низкий уровень цифровизации школьного образования, как правило, обусловлен:

- отсутствием необходимой материально-технической базы;
- отсутствием соответствующих навыков и умений у персонала образовательных учреждений и, как следствие, его низкой мотивацией к использованию электронных систем и продуктов.

Быстрые радикальные изменения госполитики в сфере школьного обучения маловероятны. Перспективы сегмента — в технологических преобразованиях.

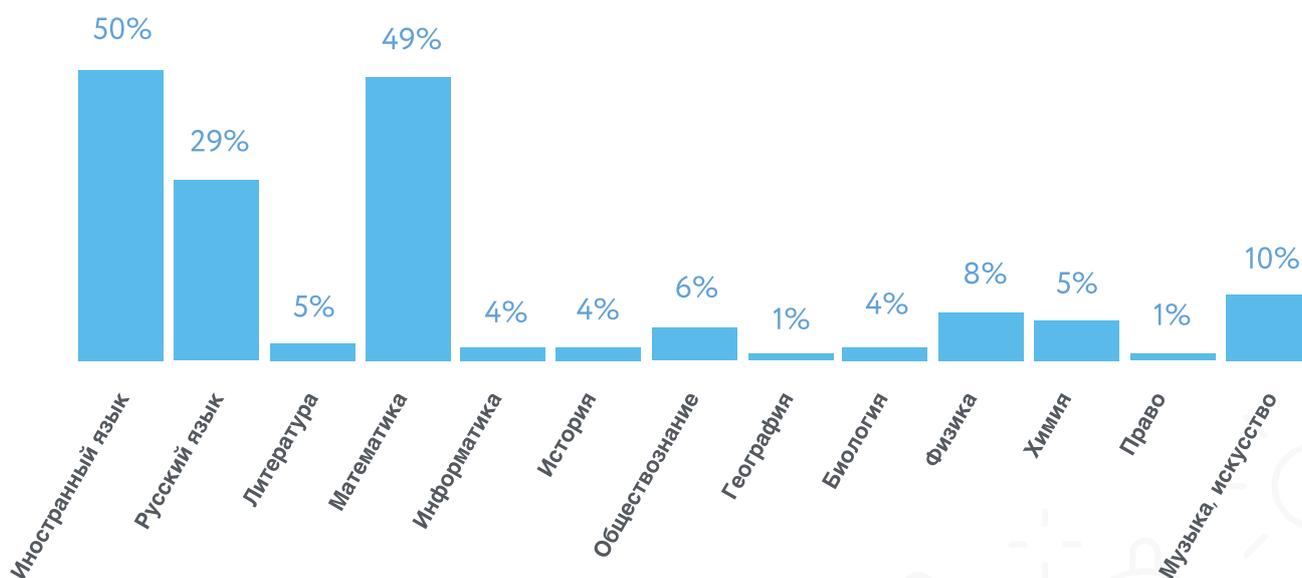
I Цифры, факты, мнения

Дополнительное школьное образование

Численность школьников, получающих дополнительное образование, растет. К 2021 г. их будет 6,9 млн человек.

Большинство школьников занимается дополнительно для подготовки к ЕГЭ, ОГЭ. Но это не единственная цель, с которой они прибегают к таким услугам. Через пять лет объем рынка дополнительного школьного образования достигнет 149,2 млрд руб. Аудитория дополнительного образования наиболее многочисленна в городах с населением 50 тыс. – 1 млн человек.

Наиболее востребованные у школьников предметы, за которыми они обращаются к услугам дополнительного среднего образования



Доля онлайн на рынке дополнительного общего образования на начало 2017 г. составляет 2,7%, или 3,5 млрд руб. Через пять лет ожидается 6,8% и 10,1 млрд руб. соответственно.

Средний чек за онлайн-обучение в дополнительном школьном образовании – 2,2 тыс. руб. в месяц. Потенциал проникновения и роста онлайн в сегменте дополнительного школьного образования значительно выше, чем в сегменте общего среднего образования.

I Цифры, факты, мнения

60% обучающихся по онлайн-программам занимаются параллельно и с репетиторами — офлайн или онлайн.

Рынок онлайн-подготовки к ЕГЭ и ОГЭ — это 1,5 млрд руб. в год. Большая его часть приходится на офлайн-занятия с репетиторами и очные курсы. Доля онлайн в денежном выражении — 6–7% от всего рынка.

Главные типы игроков на рынке дополнительного школьного образования:

- интернет-платформы;
- онлайн-экстернаты;
- онлайн-библиотеки контента;
- сайты — агрегаторы репетиторских услуг.

В сегменте распространены следующие модели монетизации:

- оплата доступа к единице контента;
- премиальная подписка на всю библиотеку;
- прямые продажи курсов;
- продажа абонементов на прохождение всех доступных курсов;
- продажа месячных абонементов;
- сбор комиссионных платежей (у агрегаторов).

Эксперты отрасли считают перспективными проекты по созданию полноценных, лицензированных онлайн-школ.

Высшее образование

В 2016 г. негосударственные вузы в виде платы от студентов получили около 33,9 млрд руб. Эта сумма будет несколько уменьшаться в следующие пять лет, прежде всего за счет перетекания части учащихся в систему среднего профессионального образования.

Доля онлайн в высшем профессиональном образовании на 2016 г. достигла 1,8%. К 2021 г. она обещает дойти до 4,4%. Средний годовой чек на программах дистанционного обучения в высшем образовании — более 42 тыс. руб.

I Цифры, факты, мнения

2016 год

6,8 млрд руб.

Онлайн 1,8%



2021 год

14,7 млрд руб.

Онлайн 4,4%

Общий объем рынка дистанционных программ обучения в высшем профессиональном образовании обещает достигнуть 14,7 млрд руб. к 2021 г.

По данным опроса ФОМ, наиболее консервативны в отношении к внедрению новых форматов обучения в вузах работодатели.

Среди главных трудностей на пути полноценного внедрения электронного обучения в вузах:

- неготовность кадровых сотрудников учреждения;
- трудности с пересмотром соотношения вспомогательного и преподавательского персонала вуза;
- инфраструктурные барьеры;
- необходимость полной перестройки бизнес-процессов учебного заведения.

Вскоре крайне востребованными в сегменте обещают стать технологии дополненной и виртуальной реальности (AR / VR).

Среднее профессиональное образование

Прогнозируется высокий темп роста численности студентов в частном секторе среднего профессионального образования — на 47% к 2021 г.

I Цифры, факты, мнения

На графике — динамика численности учащихся в секторах среднего профессионального образования РФ (в тыс. чел.). Количество учащихся в частном СПО, пусть общая рыночная доля его пока невелика, вырастет к 2021 г. на 47%



В 2016 г. студенты-платники добавили в совокупный бюджет государственных организаций СПО 22,5 млрд руб. Доля их поступлений будет увеличиваться.

Также в 2016 г. выплаты студентов, обучающихся в негосударственных учреждениях СПО по программам подготовки специалистов среднего звена, составили приблизительно 6,4 млрд руб. По прогнозу, эта сумма значительно вырастет к 2021 г. — до 9,8 млрд руб.

Доля учащихся в онлайн-сегменте СПО — 0,82%. К 2021 г. ожидается 2%.

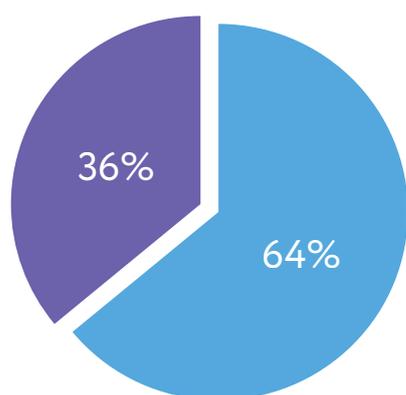
Средний годовой чек на программах дистанционного обучения в данном сегменте — около 26,7 тыс. руб.

I Цифры, факты, мнения

Дополнительное профессиональное образование

84% работающих россиян, самостоятельно оплативших свое дополнительное образование, сочли его полезным, и лишь 4% — бесполезным. Сотрудники компаний сравнительно охотно платят за обучение из собственного кармана. Рынок дополнительного профессионального образования на конец 2016 г. оценивается в 105,1 млрд руб.

К 2021 г. величина сегмента изменится мало — по демографическим причинам. А вот удельный вес онлайн в нем увеличится



103,9 млрд руб.

Общий объем рынка

- Деньги слушателей
- Деньги организаций

Также на конец 2016 г. проникновение онлайн-обучения в ДПО находилось на уровне 10% от общей аудитории сегмента — и 7% от объема рынка. В денежном выражении — около 7 млрд руб. Средний чек за онлайн-обучение здесь — 15 тыс. руб. в год. Ожидается рост аудитории онлайн-сектора до 14% от общей аудитории ДПО и до 11% в деньгах от рынка, или 11,3 млрд руб., к 2021 г.

Среди целевой аудитории в сфере бизнес-образования, обучения IT, а также организационным и управленческим навыкам преобладают люди 20–35 лет, около 70% из них — мужчины.

Средний чек за подписку на библиотеку контента — от 700 руб. до 2 тыс. руб. в год, в зависимости от сложности и специфики материалов. В свою очередь, средняя годовая плата за полноценные онлайн-программы достигает 20 тыс. руб. при длительности курса около 40 часов.

I Цифры, факты, мнения

Многообещающее направление — смешанные, онлайн плюс офлайн, программы обучения для топ-менеджмента. Также среди трендов ниши — установка на системное сотрудничество игроков с потенциальными работодателями, которые могут нанять выпускников их курсов.

В числе трудностей, которые испытывают игроки сегмента:

- трудности с получением лицензии на ведение образовательной деятельности;
- длинная «долина смерти» у молодых компаний.

Языковое обучение

На конец 2016 г. объем рынка обучения иностранным языкам измерялся суммой порядка 26,8 млрд руб. Из них на долю услуг в офлайне приходилось порядка 25 млрд руб., или 94,2%. Оставшиеся 1,55 млрд руб. — это онлайн и смешанный формат обучения.

Таблица. Оценка рынка языкового обучения (2016–2021 гг.)



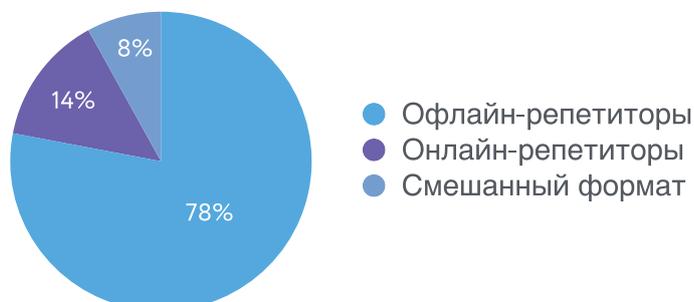
В настоящее время ежемесячный чек за офлайн-услуги в сегменте составляет порядка 4 тыс. руб. в расчете на одного обучающегося, в онлайн — 2 тыс. руб.

По результатам проведенного авторами исследования в июне-июле 2017 г. опроса — «Исследование аудитории языкового обучения в России» — групповые занятия предпочитает 39% от всей аудитории, индивидуальных слушателей насчитывается 21%, доля занимающихся самостоятельно — 40%. Отметим, самостоятельные занятия в 20% случаев совмещаются с групповыми и в 14% случаев с индивидуальными.

На рынке репетиторских услуг 78% учащихся занимается очно с репетитором, 14% — индивидуально с преподавателем в онлайн и 8% — в смешанном, «очно-дистанционном» формате.

I Цифры, факты, мнения

Соотношение форматов обучения в нише репетиторских услуг



Участники опроса с ежемесячным доходом свыше 75 тыс. руб. на семью значительно чаще, чем люди менее обеспеченные, предпочитают индивидуальные занятия групповым, а точнее, в большинстве случаев сочетают работу с репетитором и самостоятельные занятия.

Из занимающихся самостоятельно 59% платят за потребляемые услуги и контент — в среднем около 175 руб. в месяц.

Языками в той или иной форме — индивидуально, в группах или самостоятельно — занимаются порядка 2% россиян в возрасте от 25 до 64 лет. С добавлением представителей младших возрастных когорт — учащихся старших классов (15–17 лет), студентов вузов и вовлеченных в систему СПО (18–24 года) — получаем 3% от населения.

Преобладающая и наиболее активная часть аудитории онлайн-проектов для изучения языков — люди в возрасте 24–40 лет. Гендерное соотношение среди пользователей от сервиса к сервису, от площадки к площадке варьируется от равновесного до 70% в пользу женщин.

У части игроков растет также аудитория в возрастном сегменте 50+.

В рейтинге востребованности иностранных языков — безотносительно формата обучения — с огромным отрывом лидирует английский язык: его выбирают 89% учащихся. За ним следуют немецкий (10%), французский (4%), китайский (3%), итальянский и испанский (по 2%)

I Цифры, факты, мнения

Большинство опрошенных осваивает языки в прикладных целях: для путешествия за границу, для продвижения вверх по карьерной лестнице и т. д. Идею непрерывного изучения иностранного языка как базовой образовательной потребности разделяет и претворяет в жизнь лишь малая доля учащихся.

Доля онлайн-аудитории оценивается в 11% от числа всех изучающих иностранные языки. Из них 63% учатся только онлайн, 37% — в смешанных форматах. Основная аудитория онлайн сосредоточена в когорте 25–35 лет. В среднем она старше офлайновой, выше и ее доходы, притом что стоимость занятий через интернет, как правило, ниже.

Наиболее распространенные модели монетизации в сегменте:

- freemium с последующей оплатой подписки;
- прямые продажи курсов;
- рекламная модель;
- продажа индивидуальных онлайн-занятий с преподавателями.

Средняя плата за языковые занятия в офлайне — около 1 тыс. руб. в неделю (при совокупной длительности занятий 2,7 часа в неделю). Тогда как средний чек в онлайн ниже примерно в два раза: в среднем 502 руб. за неделю обучения с репетитором.

В числе основных барьеров на рынке эксперты отмечают слабая вовлеченность и низкая мотивация большей части аудитории, главным образом в сервисах для самостоятельного обучения (self-study).

Александр Антонов, Puzzle English: «У крупнейших российских онлайн-сервисов для изучения языка средний lifetime пользователя — несколько месяцев. Люди хотят знать английский язык, но то, что предлагается, кажется им или сложным, или занудным. Пока на рынке нет решений, на которые пользователи подсаживались бы, как на игры».

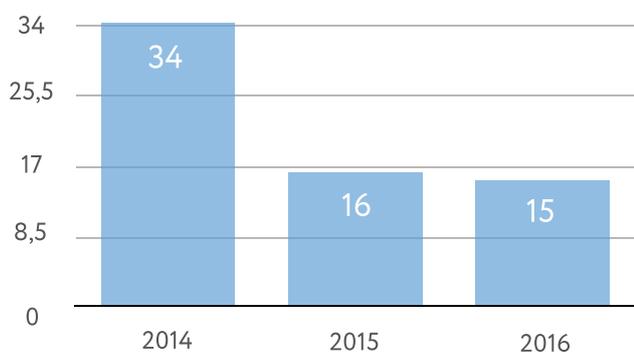
I Цифры, факты, мнения

Инвестиции в российское онлайн-образование

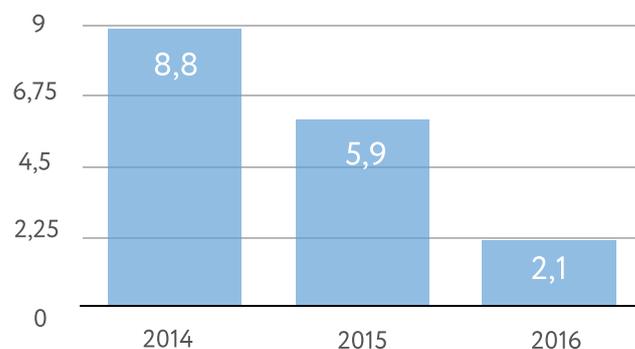
Самым активным инвестором в российском EdTech в 2014–2016 гг. был ФРИИ: он участвовал в 26 из 65 инвестиций (40%) в образовательные стартапы за эти годы.

Суммарно инвестиции в российские образовательные проекты за 2014–2016 гг. составили минимум \$16,8 млн.

Количество зафиксированных инвестиционных сделок в сфере образовательных технологий в России



Ежегодный объем инвестиций (в млн долл. США)



Растет интерес инвесторов к рынку образовательных технологий. Венчурные фонды точно формулируют критерии, исходя из которых готовы вкладываться в EdTech-проекты.

Российское онлайн-образование попало в поле зрения крупного бизнеса.

b2b

Средневзвешенная оценка рынка b2b в российском онлайн-образовании — 3 млрд руб. в год.

Львиную долю денег, сосредоточенных в b2b-секторе, приносят корпорации.

I Цифры, факты, мнения

Средний чек в расчете на одного слушателя корпоративной программы обучения зависит в том числе от численности слушателей «на потоке» и может достигать 40% от платы, которую частное лицо вносит, чтобы получить сопоставимую услугу на b2c-рынке.

Спрос на решения для электронного обучения в корпоративном направлении остается высоким, несмотря на последствия кризиса 2013–2014 гг. Особенно со стороны банковского сектора и ритейла.

Наиболее востребованы аудиторией и в то же время наиболее популярны у компаний-провайдеров решения для разработки цифрового контента, а также сервисы для внедрения элементов электронного обучения в образовательный цикл (LMS).

Основные модели монетизации в сегменте b2b — подписка на SaaS и продажа лицензий.

Юрий Усков, iSpring: «В нашей практике есть пример, когда компании удалось снизить расходы на обучение одного сотрудника с 4,5 тыс. до 117 руб.».

Денис Исаков, City Business School: «Мы считаем, что рынок в ближайшие 5-10 лет будет больше конкурировать по качеству, а не по маркетингу».

По оценке создателей проекта Skillary, рынок тренинга продаж, переговоров и менеджерских навыков для крупных и средних компаний в России составляет примерно 2 млрд руб.

Алексей Гонноченко, руководитель образовательных проектов фонда «Сколково»: «Основной фактор, который останавливает инвестиции в образовательные технологии, — это то, что все образовательные проекты волей-неволей связаны с государством. Договорятся с правительством, с Минобром — будут продажи, не договорятся — не будет. Однако ситуация меняется, и понимание инвесторов тоже. Оказывается, и без мощного лобби можно выводить небольшие продукты на образовательный рынок и даже внедрять в школах. Хороший пример — „ЯКласс“. С командой из пяти-шести человек он удваивает выручку каждый год».

I Цифры, факты, мнения

В ближайшие 1–2 года ожидается консолидация сегмента. Предположительно, лидерство захватят три-пять крупнейших компаний, которые будут конкурировать друг с другом. Сегодня b2b-сегмент сильно фрагментирован и находится в ранней фазе развития.

Глобальный тренд – усиление запроса со стороны бизнеса на обучение сотрудников. В свете соответствующих задач онлайн-формат выглядит привлекательным ввиду меньших издержек по сравнению с традиционными нецифровыми.

Госполитика в сфере онлайн-образования

До сих пор законодательная база РФ, регламентировавшая цифровые формы образования, менялась с заметным отставанием от потребностей индустрии EdTech и без учета темпов ее роста.

Государство начало уделять цифровым образовательным технологиям больше внимания. Независимые частные компании, занимающиеся онлайн-образованием, вместе с тем оказываются в двусмысленном положении: с одной стороны, госполитика в отношении отрасли проводится без прямого учета их интересов и потребностей, с другой – при явном намерении развивать электронное образование на территории РФ государству не хватает собственной прикладной экспертизы в этой области, что приводит к попыткам копировать лучшие рыночные практики.

Долгосрочный (на 2016–2021 гг.) приоритетный госпроект «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» учитывает актуальные тенденции в цифровых образовательных технологиях. Есть основания полагать, что в ближайшие годы российское законодательство будет в большей степени соответствовать современным технологическим и бизнес-реалиям.

По наблюдениям авторов исследования и отраслевых экспертов, большинство мер по изменению регулирования электронного образования, принимаемых государством, направлены в первую очередь на усиление его собственного влияния в качестве отдельного игрока рынка.