

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 141.2: 37.013.73

В. Л. ОСЕЦКИЙ,
*доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко,*
И. Л. ТАТОМИР,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры теоретической и прикладной экономики
Дрогобычского государственного педагогического университета имени Ивана Франко*

РОЛЬ МАССОВЫХ ОТКРЫТЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ “ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ЛАНДШАФТЕ”

Показано, какую роль играют массовые открытые онлайн-курсы в организации системы дистанционного обучения. Дана оценка топовым мировым ресурсам в сфере онлайн-образования. Обоснованы индикаторы оценки качества и эффективности массовых открытых онлайн-курсов, касающиеся завершенности курса, категории лиц, посещающих онлайн-платформы, и уровня открытости и доступности курса. Определены пути финансового содержания большинства влиятельных образовательных платформ и предложены меры, способствующие более быстрому приобщению национальных образовательных учреждений к международной практике популяризации электронного формата обучения.

Ключевые слова: массовый открытый онлайн-курс, образовательный стартап, учебный хаб, монетизация образования.

V. L. OSETSKII,
*Doctor of Econ. Sci.,
Professor of the Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics,
Taras Shevchenko National University of Kiev,*
I. L. TATOMIR,
*Cand. of Econ. Sci.,
Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics,
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University*

THE ROLE OF MASSIVE OPEN ONLINE COURSES IN THE MODERN “EDUCATIONAL LANDSCAPE”

The role played by massive open online courses in organizing a distance learning system is shown. The authors assessed the world's top resources in the field of online education. Indicators for assessing the quality and effectiveness of massive open online courses related to the completion of the course, the category of people visiting the online platforms and the level of openness and availability of the course are substantiated. The ways of financial maintenance of the majority of influential educational platforms are determined and measures are proposed to facilitate the faster integration of the national educational institutions into the international practice of promoting the electronic format of education.

Keywords: massive open online course, educational start-up, educational hub, education monetization.

© Осецкий Валерий Леонидович (Osetskii Valerii Leonidovich), 2017; e-mail: val_osetski@ukr.net;
© Татомир Ирина Любомировна (Tatomir Irina Lyubomirovna), 2017; e-mail: Tatomur@gmail.com.

Немало дебатов ведется вокруг целесообразности и дальнейших перспектив развития рынка электронного обучения, вызвавшего ряд положительных для образовательного поля процессов. Речь идет об открытости, доступности и бесплатности образовательного контента для широкой аудитории потребителей за счет роста количества образовательных онлайн-сервисов – онлайн-конструкторов уроков, сервисов для организации вебинаров (веб-семинаров), компьютерных видеозанятий, каталогов просветительских веб-ресурсов, использования технологии скрайбинга и т. п.

Анализ последних исследований и публикаций по данной тематике свидетельствует о расхождениях во взглядах экономистов и аналитиков по поводу целесообразности развития рынка электронного обучения. Несмотря на тот факт, что в 2011 г. более 320000 американских школьников посетили виртуальные школы, а в 2015 г. количество лиц, которые хотя бы один предмет изучали онлайн, превысило 17,3 млн., в мире есть и противники развития e-learning. Так, первый преподаватель онлайн-курса в Канаде в 2008 г. Дж. Сименс назвал их “теневой экономикой образования”, функционирующей параллельно с формальным образованием. Несколько иных позиций придерживается Т. Иглтон, по словам которого современные университеты все больше превращаются в бизнес-проекты, преподаватели – в менеджеров, а студенты – в потребителей. Это приводит к тому, что университеты начинают потакать интересам потребителей в конкуренции за студента, что постепенно ведет к медленной “смерти” классических университетов [1].

Определенный скептицизм прослеживается и у значительной части украинских ученых, считающих, что получение знаний из Сети вряд ли можно рассматривать как альтернативу полноценному высшему образованию – это лишь толчок, направление в развитии. В этой ситуации общедоступные долгосрочные вузовские онлайн-программы имеют все шансы существенно потеснить с рынка образовательных услуг низкопробные коммерческие курсы. Это в первую очередь связано с недоверием научного сообщества к качеству предлагаемого в Сети образовательного сервиса. Как резюмирует по этому поводу С. Примаченко, “присоединение ведущих вузов к программам бесплатного обучения окончательно поставит точку в вопросе о том, насколько это серьезно” *.

По мнению П. Гемавата, профессора кафедры глобальных стратегий бизнес-школы IESE (Барселона), идея противопоставления двух образовательных моделей вообще лишена какого-либо смысла. Он считает, что будущее образования не в противостоянии старого и нового, а в их принципиально другой комбинации **. Прогнозируется, что большую популярность приобретет смешанный формат обучения, когда студенты будут учиться, скажем, по стенфордскому курсу, а в университете – получать консультации и сдавать экзамены.

В настоящее время появляются возможности для альтернативного обучения – от мастер-классов до онлайн-курсов разных университетов мира: человек берет себе несколько курсов и проходит их, идет работать, а потом опять возвращается к обучению. Университеты будут вынуждены пойти по тому же пути, предоставить возможность учиться фрагментарно. Процесс получения образования станет гибким и модульным, распадется на отдельные курсы, которые можно будет брать в

* Вчитися задарма. В Україні стрімко стають популярними онлайн-курси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua.korrespondent.net/ukraine/events/3488959-korrespondent-vchytysia-zadarma-v-ukraini-strimko-stauit-populiarnymy-onlain-kursy>.

** What Business Schools Don't Get About MOOCs [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/be/be328.html>.

удобное время, сочетая с работой, — предполагает соучредитель образовательной платформы “Prometheus” И. Примаченко*.

С учетом этого **цель статьи** — определить роль, которую играют массовые открытые онлайн-курсы (МООК) в организации системы дистанционного обучения, и характеристики мировых ресурсов в сфере онлайн-образования, а также меры, которые будут способствовать более быстрому приобщению национальных образовательных учреждений к международной практике популяризации такого формата обучения.

Мировое сообщество ведущих экспертов и специалистов в сфере образования и информационных технологий признает, что за онлайн-образованием будущее. Такой вывод был сделан во время “круглого стола” по вопросам дистанционного образования в Давосе (январь 2013 г.). Немало вузов во всем мире признали дистанционное обучение стратегией поступательного развития и используют образовательные платформы как средство распространения собственного контента. МООК входят в 30 наиболее перспективных тенденций развития образования до 2028 г.

По словам международного советника по вопросам системы образования и инноваций К. Робинсона, МООК — это комбинация видеолекций, интерактивных задач и форумов для обсуждения учебных материалов. Их особенность заключается в предоставлении свободного и бесплатного доступа к лучшим обучающим курсам университетского уровня всем желающим, независимо от места жительства, возраста или достатка. Внедрение такого формата является иллюстрацией концепции обучения в течение всей жизни [2].

Немало учебных заведений мира уже инкорпорировали МООК в свои основные курсы. Массово они начали появляться лишь в 2014–2015 гг. По состоянию на 2015 г. существовало уже свыше 4000 МООК, к созданию которых приобщились более 500 университетов со всего мира, при этом на европейские страны приходилось более 1000 дистанционных курсов. По масштабам топовыми провайдерами и в дальнейшем остаются американские МООК. В таких странах, как Франция, Китай и Иордания, МООК вообще существуют как национальные платформы. В Великобритании, например, это “Future Learn”, Германии — “Iversity”, Австралии — “Open2Study”, США — “Canvas” и “NovoED”. Больше всего они привлекают студентов, которые не могут воспользоваться предложениями традиционного образования.

Тренд онлайн-образования выделяется тем, что значительно расширяет возможности дистанционного обучения, его эффективность и аудиторию. Его популярность в университетской среде вынуждает ведущие учебные заведения осваивать рынок электронных образовательных ресурсов и создавать кластеры вузов как в границах регионов, так и по тематической направленности. Так, например, при совместной инициативе Массачусетского технологического института и Гарвардского университета в мае 2012 г. была запущена “EdX” — платформа массовых открытых интерактивных бесплатных курсов, охватившая широкую аудиторию слушателей со всего мира. Данный проект является одним из лидеров в сфере гуманитарных и общественных наук. Наибольшей популярностью пользуются курсы по STEM-дисциплинам. В 2014 г. разработчики стартапа заключили соглашение с МВФ о предоставлении политикоориентированных экономических курсов для руководителей его представительств в разных странах мира. Ежегодно “EdX” привлекает много учебных заведений. В начале 2014 г. количество партнеров образовательной инициативы составило 25 вузов. Перейдя на политику открытого кода, образовательный стартап положил начало среде “OpenedX”, на основе которой компания “Google” создала интернет-

* Українська освіта-2041. Школа без уроків та непотрібне ЗНО [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://mooc.in.ua/author/editor>.

портал MOOC.org, где любой университет может сформировать себе учетную запись и выкладывать собственные открытые массовые онлайн-курсы. Кроме того, авторы платформы разработали разные технологии для коллективной оценки работ обучающихся лиц, в частности, речь идет о помощи искусственного интеллекта.

Лидером в нише поставщиков MOOK является “Coursera”, масштаб аудитории которой в начале 2016 г. превысил отметку в 17 млн. пользователей. Этому предшествовало создание онлайн-курсов из разных учебных предметов совместно с ведущими высшими учебными заведениями мира и бизнес-курсов в партнерстве с гигантами технологической индустрии “Instagram” и “Snapdeal”. Их популяризации способствовало глобальное партнерство с десятками организаций, занимающихся языковыми переводами учебных курсов на португальский, японский, турецкий, казахский, украинский, арабский и русский языки. Такие меры помогли привлечь более 146 млн. дол. инвестиций. Данная образовательная платформа насчитывает несколько десятков глобальных учебных центров в разных странах мира. Преподавателями здесь являются профессора и практики, успешные в той или иной профессии. Каждый из курсов делится на несколько модулей, при изучении которых студенты должны проходить тестирование. Для студентов устанавливаются строгие дедлайны, за несоблюдение которых они могут терять баллы, поэтому часто из-за низкой самомотивации к обучению многие из них не проходят курсы до конца. В последнее время образовательная платформа диверсифицировала собственную миссию, включив в свою структуру курсы по школьной и дошкольной тематике, что способствовало еще большей ее популяризации и расширению аудитории посетителей.

В отличие от других образовательных платформ, “Coursera” запустила новую инициативу – проект “Learning Hubs”. Это своеобразный хаб для обучения в разных городах мира, который предусматривает предоставление всем желающим учиться доступ в Интернет, чтобы записаться на курсы от “Coursera” и изучать их вместе с другими людьми на бесплатной основе. Авторы платформы заявляют об амбициозных планах по созданию в ближайшем будущем при этих хабах физических, химических, биологических и других научных лабораторий для студентов онлайн-курсов.

Сертификаты “Coursera” и скриншоты достижений все больше принимаются во внимание при зачислении кредитов стационарными образовательными учреждениями. Нужно отметить, что некоторые онлайн-платформы курсов одобрены Американским образовательным советом для зачисления в колледжи США. Для этого слушателю необходимо оплатить стоимость только очного экзамена, само же обучение бесплатное. Особое внимание на данные сертификаты обращают и работодатели при приеме на работу новых претендентов.

Еще одной онлайн-платформой, которая была создана с целью виртуализации и демократизации образования, является “Udacity”. Она несколько уступает в рейтинговых позициях по количеству пользователей, получивших доступ к образовательным продуктам, разработанным совместно с “Google”, “Facebook”, а также финансовой компанией “Capital One”. Весной 2013 г. “Udacity” в сотрудничестве с “Georgia Tech” и “AT&T” запустила магистерскую программу, которая дает возможность получить аккредитованную степень магистра по “Computer Science”.

Существенный революционный прорыв в развитии образования сделала “Академия Салмана Хана”. Это некоммерческий образовательный ресурс, который предлагает альтернативные решения в образовании. Речь идет об использовании коротких уроков, длительностью не более 5–15 мин., по большому количеству предметов из разных областей знаний, которые востребованы разносторонней как по возрасту, так и по профессиональной принадлежности аудиторией. “Большая школа

мира”, как сегодня по праву называют академию, насчитывает миллионы учеников. Креативный подход к делу позволил академии занять первенство в рейтинговых позициях, опередив бесплатные онлайн-курсы MIT, Калифорнийского университета в Беркли, Йельского университета и др. Сегодня “Академия Салмана Хана” на “YouTube” насчитывает почти 600 тыс. постоянных пользователей, а количество просмотров бесплатных видеолекций превышает 230 млн.

Немало стартапов (“Udemy”, “Udacity”, “Coursera”, “Creative Live”, “Code Academy”, “Skillshare”, “Grovo”) и авторитетных организаций, специализирующихся на обучении в IT-сфере (“Lynda.com”, “Cisco Networking Academy” и “Microsoft IT Academy”), предлагают приложения для дистанционного обучения с использованием браузера и мобильных устройств. Популяризация такого формата обучения способствовала консолидации ведущих европейских университетов в вопросе создания при поддержке ЕС платформы EMMA (“European Multiple MOOC Aggregator”), на которой размещены онлайн-курсы от университетов из Англии, Бельгии, Испании, Италии, Нидерландов, Португалии, Франции и Эстонии на разных языках с автоматической транскрипцией. Темы MOOC будут включать в себя педагогику, образовательные технологии и разработку приложений на платформе “Android”.

Не остался в стороне от этих процессов и украинский рынок образования, анонсировав в 2013 г. открытие первых MOOC от “Университета онлайн” (КНУ), которые собрали более 9000 зарегистрированных пользователей. В октябре 2014 г. стартовал еще один украинский образовательный онлайн-проект, известный как “Prometheus”. На его сайте представлены как отдельные курсы, так и циклы (бизнес, языки, история). Стоит сказать, что среди его преподавателей – лекторы таких учебных заведений Украины, как КНУ имени Т. Шевченко, НТУУ “КПИ”, Киево-Могилянская бизнес-школа, а также юристы-практики и другие профессионалы. Тематическая направленность курсов – предпринимательство, экономика, основы программирования и информационной безопасности, защита прав потребителей, основы государственной политики и европейской истории, бизнес-английский и т. п.

Проверить полученные знания слушатели могут с помощью разных интерактивных промежуточных и финальных задач, успешная сдача которых по завершении курса позволит получить сертификат, котирующийся на национальном рынке труда и постепенно приобретающий профессиональное значение. Данная платформа сотрудничает с преподавателями лучших вузов Украины, которым предоставляет возможность бесплатно публиковать и распространять собственные авторские курсы.

Положительной стороной украинского рынка онлайн-образования является не копирование лучших западных практик, а стремление создать собственный учебный продукт, формируя фронт инициатив. Образовательные платформы пытаются сотрудничать с ведущими компаниями с целью разработки курсов по их специализации. Основной акцент ими сделан на анонсировании курсов по проектному менеджменту и критическому мышлению.

Следует отметить, что в Украине формат MOOC успешно используется и для преподавания школьных предметов, и для подготовки будущих абитуриентов к прохождению внешнего независимого оценивания (ВНО). Среди проектов, предлагающих сегодня такую форму образования, можно выделить онлайн-платформы: “EdEra”(ed-era.com), которая была запущена в начале 2015 г., “Образование-онлайн”(osvita-online.com.ua), действующую с февраля 2015 г., “Eduget”(eduget.com), начавшую работать с сентября 2015 г. [3, с. 83].

Наибольший спрос у тех проектов, с помощью которых потребители имеют возможность быстро получить новую квалификацию и конкретные навыки, кото-

рые впоследствии можно будет удачно конвертировать в доход. Например, это могут быть онлайн-курсы, где учат программированию, курсы по интернет-маркетингу, созданию мобильных приложений и интернет-магазинов и т. п. Повышенный спрос на удаленное обучение в первую очередь прослеживается среди людей, которые определенный период времени проработали в профессии и знают, какие навыки и знания им больше всего нужны. Основным преимуществом MOOK является ориентация на инновационные футуристические направления и специализации, что даст возможность подготовить специалистов, которые будут востребованы на рынке труда. Речь идет о популярных курсах по машинному обучению и компьютерной графике, искусственному интеллекту, геной инженерии, развитию биотехнологий и языков программирования и т. п.

Существует несколько направлений развития массовых открытых дистанционных курсов, появившихся благодаря наличию разных педагогических подходов к процессу обучения в Сети. Так, И.В. Бацуровская [4, с. 32] предлагает выделить три основных типа таких курсов.

1. Массовые открытые дистанционные курсы, использующие коллективистский подход. На таких курсах цель обучения определяется учеником. Эксперты считают, что этот тип курсов устраивает слушателей, мотивированных на самостоятельное обучение, умеющих выбирать необходимое направление образования. Главным и наиболее эффективным способом применения указанной категории курса является форма непрерывного обучения и повышения квалификации.

2. Массовые открытые дистанционные курсы, базирующиеся на задачах. В основе функционирования таких курсов лежит возможность выбирать и выполнять определенный набор задач как самостоятельно, так и совместно с другими слушателями. Базой педагогики данного типа курсов является сочетание инструкторизма и конструктивизма.

3. Массовые открытые дистанционные курсы с четкими графиками. Такие курсы используют в крупных международных университетах. Их разработкой занимаются профессиональные преподаватели и эксперты. Курсы имеют четкий учебный график, расписание, дедлайны и разного рода аттестации слушателей. Записаться на данные курсы может каждый человек независимо от каких-либо условий.

Однако учет фактора времени и профессиональной занятости слушателей заставляет поставщиков MOOK смягчать требования к срокам прохождения курсов. Например, в “Coursera” уже внедрены регулярные занятия с гибкими сроками. Эти сессии обычно работают один раз в месяц. Если студент не в состоянии окончить курс, он всегда при желании может перейти к следующей сессии, не теряя своего места. Увеличение количества MOOK от ведущих вузов ведет к появлению эффекта масштабирования качества и социального образовательного выравнивания, при котором каждый желающий будет иметь бесплатный доступ к учебным материалам ведущих академических гуру.

В последнее время внимание университетского сообщества все больше привлекает вопрос контроля онлайн-обучения. С этой целью именитые вузы, вроде Принстонского и Колумбийского университетов, создают специальные комитеты и наблюдательные центры, задача которых заключается в помощи при освоении системы MOOK. В качестве основных методов контроля знаний используются разнообразные интерактивные системы, включая анонимную проверку слушателями работ друг друга. Обращение к такому способу связано с тем, что тьютор, читающий лекции для многотысячной аудитории, не может самостоятельно справиться с их проверкой. Лишь по завершении курса, когда нужно выдавать сертификат, лектором в очном формате проводится аттестационная оценка.

Качество и эффективность курсов эксперты рынка онлайн-образования характеризуют по-разному. Наиболее удачным считается подход О.Н. Ляшенко и И.И. Проць [5, с. 119], которые предлагают оценивать их с помощью группы индикаторов. Первый индикатор касается завершенности курса. По данным Гарвардского университета, на “Coursera” – крупнейшей в мире платформе онлайн-образования, победителе конкурса стартапов “Tech Crunch” – всего 4% слушателей полностью оканчивают курсы. Однако за 3 года работы платформы обучение здесь завершили более 2 млн. чел. По данным региональных провайдеров MOOC [6], в 2016 г. количество студентов, записавшихся хотя бы на один курс, составило 58 млн. чел., в то же время в 2015 г. их было не более 35 млн. чел.

По наблюдениям маркетологов EDUGET, наибольший процент слушателей, прошедших курс до конца, имеют платные профессиональные курсы. В среднем по образовательным платформам – это 45%. Бесплатные онлайн-платформы уступают им по количеству полностью прослушанных курсов; среднестатистическое количество студентов, прослушавших их до конца, не превышает 15%. Препятствием в этом является низкий уровень организованности и мотивированности к обучению среди молодежи, которая окончательно не определилась с профессиональными приоритетами. И что важно, среди старшей возрастной группы процент успешного завершения курса по всем платформам намного выше.

Второй индикатор касается категории лиц, посещающих онлайн-платформы. Первоочередной целью таких курсов было влияние на малообразованные слои населения, однако в основном их слушателями являются лица с базовым высшим образованием, соответствующим образовательно-квалификационным уровнем, которые существенно выделяются в финансовом отношении. Так, например, в таких странах, как Южная Корея, Китай, Бразилия, Россия, наибольший интерес к дистанционному образованию прослеживается среди “экономической элиты”. По результатам опубликованного в “The Wall Street Journal” исследования *, более 80% слушателей из этих стран принадлежат к 6% наиболее обеспеченных жителей. Это и не удивительно, что пользователями первой волны MOOC стали состоятельные и образованные люди, ведь именно они получили доступ к компьютерам и Интернету, прежде чем современные технологии охватили другие слои населения.

Еще одним индикатором качества следует считать уровень открытости и доступности курса. Его, в отличие от оффлайна, может пересмотреть, прокомментировать, а также дать свою субъективную оценку бесчисленное количество преподавателей, студентов, экспертов в разных областях знаний из разных уголков мира. Именно такая открытость и определяет уровень качества, поэтому большинство вузов не готовы внедрять в жизнь подобные форматы обучения, выполнять экспериментальные исследования.

По большей части финансовое обеспечение влиятельных образовательных платформ осуществляется за счет корпоративной филантропии. Интерес инвесторов к сектору образования в настоящее время на подъеме. Самое большое внимание привлекают следующие объекты: бесплатные онлайн-курсы от лучших университетов и бизнес-школ мира; новые системы управления учебным процессом; специализированные соцсети, объединяющие преподавателей и студентов; нестандартные образовательные программы, пропагандирующие смешанный формат обучения.

Согласно данным венчурного фонда “GSV Capital”, в образовательные стартапы за последние десятилетия было вложено 3,4 млрд. дол.; пик пришелся на 2015 г. –

* The Wall Street Journal [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.wsj.com/europe>.

1,85 млрд. дол. По данным журнала “EdSurge” *, в прошлом году было заключено 198 соглашений: 537 млн. дол. инвестиций были потрачены на развитие сервисов для школ, 711 млн. дол. получили компании, ориентирующиеся на развитие высшего образования, остальное инвестировано в образование взрослых и корпоративное обучение.

Опубликованные инвестиционной компанией “Edukwest” данные об объемах европейских инвестиций в образовательные технологии свидетельствуют о том, что в 2015 г. была тенденция удваивания инвестиционных ассигнований по сравнению с предыдущими годами. Средний объем инвестиций превысил отметку в 1,5 млн. евро [7]. Наиболее востребованными оказались проекты, связанные с дополнительным и высшим образованием, изучением иностранных языков. Немало ведущих компаний в сфере технологической индустрии готовы финансировать образовательные стартапы, которые ориентируются на поддержку школьников с низкой успеваемостью и детей из неблагополучных семей. За 5 лет деятельности оборот компаний – провайдеров MOOC превысил 400 млн. дол., а численность их персонала – более 1000 чел.

Кстати, в январе 2013 г. самый богатый человек планеты, мексиканский миллиардер К. Слим, заявил, что вложит в онлайн-“Академию Салмана Хана” 300 млн. дол. в обмен на то, что будут переведены на испанский язык около 1 тыс. видеолекций. Не последнюю роль в финансировании образовательных проектов играет и государство. Так, в октябре 2015 г. с целью развития партнерства между высшими учебными заведениями и неформальными институциями образования и разработки общих программ в США была внедрена инициатива EQUIP (The Educational Quality Through Innovative Partnership – Качество образования через инновационное партнерство), благодаря которой образовательные онлайн-платформы могут получить финансовую поддержку **.

Однако не все учебные платформы функционируют только за счет поддержки государства, спонсоров и меценатов. Большинство из них (“Coursera и University of Michigan”, “Udacity” и др.) применяют собственные модели монетизации.

1. Плата за тестирование, верификацию студентов в сертификационных центрах и получение сертификатов об окончании курса, заверенных такими ведущими компаниями, как “Cisco Systems”, “Microsoft Corporation”, “Financial Industry Regulatory Authority” и др. Благодаря данной бизнес-модели в первые месяцы работы “Coursera” получила доход в размере 1 млн. дол. от продажи сертификатов стоимостью 30–100 дол. Ценовой порог сертификата формируется в зависимости от тематической направленности курса и языка перевода. Самую высокую стоимость имеют курсы для развития навыков, пользующихся высоким спросом на рынке труда, в основном это IT, программирование, предпринимательство и смежные темы лидерства. Самую низкую стоимость, как правило, имеют курсы, которые выкладываются на китайском, испанском и португальском языках и ориентированы на развивающиеся страны. Такая низкая для европейских стран стоимость заверенных сертификатов не оставляет места для ценовой конкуренции, а лишь усиливает борьбу за качество обучения. Однако плата за сертификаты отдельных курсов может превышать стандартный ценовой порог. Так, стоимость закрытого курса “Профессиональное образование от “EdX” в 2015 г. достигла своего рекордного максимума – 949 дол.

* Christmas Bonus! US Edtech Sets Record With \$1.85 Billion Raised in 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.edsurge.com/news/2015-12-21-christmas-bonus-us-edtech-sets-record-with-1-85-billion-raised-in-2015>.

** The Daily Journal of the United States Government [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.federalregister.gov/articles/2015/10/15/2015-26239/notice-inviting-postsecondary-educational-institutions-to-participate-in-experiments-under-the>.

2. Продажа информации об успешности студентов и пройденных ими курсах непосредственно потенциальным работодателям и рекрутинговым агентствам. Так, более 350 компаний мира сотрудничают с "Coursera" и "Udacity" для выявления лучших студентов — потенциальных кандидатов на соответствующие рабочие места. Обычно в среднем рекрутер в Кремниевой долине зарабатывает 10–30% от заработной платы человека, которого он устроил на работу. "Udacity" уже провела эксперимент, получив резюме 1000 наиболее успешных студентов [8]. С целью содействия трудоустройству выпускников, успешно сдавших экзамены, руководство платформы запустило программу "Job Placement Program", сделавшую профили лучших студентов доступными для заинтересованных работодателей, среди которых: "Bank of America", "Facebook", "Google", "Twitter", "TrialPay", "Bu.mp" и "Greylock Venture Partners". С 2014 г. образовательная платформа начала гарантировать своим выпускникам с определенным уровнем "Nanodegrees" трудоустройство в течение 6 месяцев, в противном случае им вернут 100% платы за учебу. Лучшие технологические компании в настоящее время резервируют вакансии для выпускников из "Nanodegrees". Так, "Google" недавно пригласила 50 лучших выпускников курсов "Android" в свой главный офис, компенсировав им все расходы, а "AT&T" зарезервировала 100 мест для стажировки учеников из "Nanodegrees". Такой уровень признания имеют не все лучшие вузы*.

3. Получение платы за помощь при трудоустройстве в виде размещения резюме своих слушателей на сайтах компаний-партнеров. Впервые такую инициативу ввела образовательная платформа "Udacity", разместив на сайтах 20 компаний-партнеров резюме своих слушателей.

4. Оценка компетенций студентов за счет средств образовательных учреждений или работодателей.

5. Плата за предоставление таких дополнительных платных сервисов, как хранение материалов и дискуссионные платформы, организованные для вуза ("Mendeley").

6. Оплата предпринимателями проведенных собственных курсов-тренингов. Примером может быть компания "Udacity", которая предоставляет сторонним компаниям B2B-площадку для изучения своих технологий, рекрутинга и привлечения пользователей. Так, "Google" заплатила "Udacity" за возможность публикации на портале собственного курса для привлечения разработчиков к работе с платформами "Google".

7. Оплата услуг, предоставленных для внутреннего фирменного обучения. Немало ведущих компаний (подобных "Yahoo", "Tenaris" и др.) стимулируют своих сотрудников получать образование с помощью онлайн-сервисов. Так, с целью профессионального обучения сотрудников в сентябре 2013 г. "Udacity" вместе с "Google" и другими ИКТ-компаниями учредили консорциум "Альянс открытого образования", зарегистрировав 80000 своих сотрудников в "Udacity HTML5". Разработкой курсов на заказ для крупных компаний занимается и образовательная платформа "EdX"; оцененная разработчиками стоимость одной образовательной программы колеблется в пределах 250 тыс. дол.

8. Получение средств за индивидуальное репетиторство и консультирование.

9. Доход от лицензирования учебной платформы или ее продажи работодателям либо другим образовательным учреждениям. Первыми начали процесс лицензирования курсов для предприятий и некоммерческих образовательных учреждений такие известные онлайн-платформы, как "Coursera", "Udacity", "Udemy" и "EdX". Их лицензионное программное обеспечение и учебные технологии уже успешно апробировали промышленно-технологические гиганты и отдельные меж-

* А тим часом МВОК продовжують зростати [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://mooc.in.ua/articles/a-tym-chasom-mvok-prodovzhuyut-zrostaty>.

дународные институции (в частности, Всемирный банк и несколько крупных министерств США) с целью улучшения взаимодействия со своими сотрудниками.

10. Финансовые поступления от продажи программ из набора курсов – в среднем от 200 до 500 дол.

11. Экономические выгоды от роста количества специализаций. Например, лидер рынка MOOK “Coursera” увеличила в 2016 г. количество специализаций до 160 и анонсировала вторую программу “Master’s” с Иллинойским университетом.

12. Плата за обучение, взимаемая после бесплатного пробного периода, с целью получения полного доступа к курсу и учебным материалам.

13. Плата за доступ к структурированным задачам некоторых курсов и оценку правильности их выполнения и т. п.

14. Средства от реализации сертифицированных магистерских программ, разработанных на основе MOOK. Первая в мире такая программа была разработана в Технологическом университете Джорджии. Благодаря дистанционному прохождению она экономически себя окупила, ведь по своей стоимости оказалась в 6 раз дешевле обучения в кампусе с получением научной степени в ведущем университете США.

15. Предоставление дополнительных услуг по обучению и предложению кредитных вариантов за отдельную плату. Речь идет о формировании партнерских отношений между высшими учебными заведениями и компаниями-инвесторами, готовыми оплатить обучение нужных им работников. При этом студенты завершают свои онлайн-программы на том же уровне, что и традиционные студенты, получая соответствующие дипломы.

16. Поощрение путем предоставления финансовых скидок: 1) за досрочное прохождение курса: например, “Udacity” возвращает 50% стоимости программы “Nanodegree” тем, кто завершит ее в течение года; 2) для студентов, которые не могут оплатить прохождение курса, программа финансовой помощи “Coursera” предоставляет сертификат бесплатно, а “EdX” предлагает скидку до 90%.

17. Получение дохода на основе заключения договоров о предоставлении возможности для дальнейшего использования отдельных курсов платформы. Примером таких договоренностей является соглашение между “Coursera” и “Antioch University” по использованию отдельных курсов от “Duke University” и “University of Pennsylvania”, которые будут входить в программу бакалаврата “Antioch University”. При этом сумма дохода пропорционально делится между всеми университетами, владеющими правом интеллектуальной собственности на свои курсы.

18. Новым направлением монетизации дохода стало создание образовательными платформами собственных онлайн-магазинов. Примером может служить магазин “Coursera”, продающий своим почитателям разнообразную сувенирную продукцию (футболки, чашки, наклейки и т. д.) со своим логотипом. Все полученные средства расходуются на развитие программы “Coursera Financial Aidprogram”, цель которой – открыть доступ к образованию всем желающим независимо от экономического состояния. Монетизировать собственный опыт имеют возможность и отдельные физические лица, выступающие в роли преподавателей, зарегистрировавшись в проектах как инструкторы. Так, бывший учитель из Великобритании Р. Персиваль смог заработать целое состояние. Он разместил на платформе “Udemy” свой курс по веб-разработке, популяризация которого принесла автору 6,8 млн. дол. По состоянию на декабрь 2016 г. в проекте “Udemy” * количество преподавателей составило 19 тыс. чел., а средний заработок лектора – около 7000 дол. в год.

* Офіційний сайт олайн-платформи Udemy [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.udemy.com/>.

Подобные схемы получения материальной выгоды от формата онлайн-обучения действуют и в Украине. По такой модели работает платформа “Eduget”, лекторы которой получают 83% денежных средств, вырученных от курса.

Тенденция последних лет подтвердила тот факт, что лидерство в рейтинге оффлайн-университетов удерживают американские вузы. В настоящее время 22 из 25 их топовых университетов (таких как Гарвардский, Стэнфордский, Йельский, Принстонский и др.), признанных журналом “US News and World Report”, сделали заявление о возможности дальнейшего использования курсов для разной категории потребителей на бесплатной основе, декларируя этим свою гуманитарную и просветительскую миссию. В топ-10 лучших онлайн-университетов мира, предлагающих бесплатное обучение, вошли: “Coursera”, “TEDx”, “UMass Boston Open Course Ware”, “Khan Academy”, “MIT Open Courseware”, “Free-Ed”, “Learning Space: The Open University”, “Carnegie Mellon Open Learning Initiative”, “Tufts Open Courseware”, “Stanford” и “Tunes U”.

Выводы

В Украине также считаем необходимо внедрять и развивать онлайн-обучение. Для этого к перспективным мерам по распространению массовых открытых онлайн-курсов и развитию дистанционного обучения в украинской практике можно отнести следующие.

1. Предоставление онлайн-образованию, в частности дистанционным курсам, правового статуса. Необходимо систематизировать действующую нормативно-правовую базу (приказы и распоряжения правительства, рекомендации, инструктивные письма, программы отраслевых министерств и ведомств), что расширило бы возможности реализации образовательных программ с применением электронного обучения. Целесообразно урегулировать вопрос с обязательным лицензированием реализации образовательных программ с использованием исключительно электронного обучения и определить список специальностей и направлений, для которых это делать запрещено.

2. Создание единого координационного центра по формированию и реализации государственной политики в сфере развития дистанционного образования, который занимался бы вопросами стандартизации, сертификации, экспертизы и мониторинга качества электронного обучения, организационным и методическим обеспечением.

3. Формирование интерактивной национальной образовательной платформы, которая базировалась бы на новых стандартах знаний, современных учебных программах и методах и на которой в свободный доступ выкладывались бы образовательные материалы для учеников и студентов. За основу можно взять опыт Франции, Иордании, Китая. Такой подход даст возможность использовать онлайн-образование с целью обеспечения инклюзивного обучения и интеграции молодежи из сельских районов и малонаселенных пунктов в общие образовательные процессы. Предлагается также внести MOOK в программы дополнительного образования взрослого населения.

4. Развитие партнерских взаимоотношений между национальными и зарубежными учебными заведениями. Обмен наработками, запуск общих проектов дистанционного онлайн-обучения.

5. Стимулирование преподавателей-новаторов, приобщающихся к поднятию уровня престижа национального образования через формирование конкурентоспособного украинского образовательного продукта. Как показывает опыт работы именитых онлайн-платформ, MOOK привлекают талантливых лекторов и предпринимателей, готовых поделиться своими знаниями и опытом со студентами из разных уголков мира.

С помощью онлайн-курсов можно будет “масштабировать” лучших украинских преподавателей по всей стране и сделать процесс обучения более доступным.

6. Привлечение венчурных инвесторов, предоставление государственной дотационной помощи инновационным образовательным стартапам и формирование на основе зарубежного опыта собственных моделей монетизации.

7. Государственная поддержка молодых социальных стартапов подобных “Prometheus”, целью которых являются инновационные изменения в образовательной среде Украины. На их курсах уже учатся студенты нескольких национальных вузов.

8. Обеспечение поддержки Министерством образования Украины и образовательным комитетом парламента пилотных проектов по реализации технологии смешанного обучения в сети существующих университетов и школ, что позволит оптимально соединить лучшие курсы и самых перспективных онлайн-преподавателей, а также поддержать индивидуальную часть оффлайн.

9. Налаживание сотрудничества украинских образовательных институций с такими мощными ресурсами мирового уровня, как “EdX”, “Coursera”, “Udacity” и др., имеющими масштабную аудиторию слушателей, с целью размещения отечественных образовательных продуктов на их платформах.

10. Разработка специальных проектов развития информационной инфраструктуры и обеспечение технической возможности обмена учебным контентом между вузами.

11. Создание программ развития IT-компетенций профессионального уровня, переподготовка и повышение квалификации кадров для работы с технологиями дистанционного обучения.

12. Проведение исследований в отраслях с высоким потенциалом, где MOOK отсутствуют или практически не используются, их внедрение в программы подготовки учителей, а также для непрерывного и профессионального развития, продвижения мини-MOOK и курсов для учителей*.

13. Официальное признание учебными заведениями пройденных студентами онлайн-курсов и зачисление полученных кредитов за каждый изученный предмет. Такая практика действует в США, где онлайн-курсы пользуются активной поддержкой правительства. Так, в сенат штата Калифорния подан специальный законопроект, который обязывает университеты штата при определенных условиях учитывать результаты обучения на сертифицированных курсах MOOK.

14. Пересмотр отечественными вузами стратегических политик, препятствующих формированию подрывных инноваций, которые предлагают новые возможности для их развития.

Благодаря появлению массовых открытых онлайн-курсов ведущие учебные заведения мира сумели объединить свои усилия для того, чтобы сделать самое лучшее образование доступным для каждого. Рассмотренные нами меры будут способствовать более быстрому приобщению национальных образовательных учреждений к международной практике популяризации электронного формата обучения и выработке на основе этого новых стратегических ориентиров развития.

Список использованной литературы

1. *Eagleton T.* The slow death of the university // The chronicle of higher education. — 2015. — № 5 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://chronicle.com/article/The-Slow-Death-of-the/228991/>.

* Стратегічний план реалізації потенціалу МВОК [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://mooc.in.ua/articles/strategichnyj-plan-realizatsiyi-potentsialu-mvok>.

2. Рахмістрюк І. Чи відбудеться революція в українській системі освіти? [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/chi-vidbudetsya-revoluciya-v-ukrayinskiy-sistemi-osviti_.html.

3. Тепла М. Масові відкриті онлайн-курси в Україні: сучасні тенденції розвитку, можливості та досягнення / Зб. матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. “Інновації в бізнес-освіті”. — К. : КНЕУ, 2016. — С. 82–84.

4. Бацуровська І.В. Масові відкриті дистанційні курси: інноваційна тенденція в освіті // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. — Сер. : Педагогічні науки. — 2015. — № 1. — С. 31–34.

5. Ляшенко О.М., Проць І.І. Масові відкриті онлайн-курси: нова технологія навчання чи міф? // Молодий вчений. — 2016. — № 4 (31). — С. 118–121.

6. Толстошєєва І. Трансформація онлайн-курсів: главные тренды, что изменилось и почему все будут платить [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <https://te-st.ru/2017/02/22/transformatsiya-onlajn-kursov-glavnye-trendy-cto-izmenilos-i-pochemu-vse-budut-platit/>.

7. Коваль М. Инвестиции в образовательные стартапы Европы выросли в 2 раза до 23 млн [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <http://www.imena.ua/blog/edukwest-investment/>.

8. Salmon F. Udacity’s model [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <http://blogs.reuters.com/felix-salmon/2012/01/31/udacitys-model/>.

References

1. Eagleton T. The slow death of the university. The chronicle of higher education. 2015, № 5, available at: <http://chronicle.com/article/The-Slow-Death-of-the/228991/>.

2. Rakhmistryuk I. *Chy vidbudet'sya revolyutsiya v ukrains'kii systemi osvity?* [Will there be a revolution in Ukrainian education system?], available at: https://dt.ua/EDUCATION/chi-vidbudetsya-revoluciya-v-ukrayinskiy-sistemi-osviti_.html [in Ukrainian].

3. Tepla M. *Masovi vidkryti onlain-kursy v Ukraini: suchasni tendentsii rozvytku, mozhlyvosti ta dosyagnennya* [Massive open online courses in Ukraine: current trends, opportunities and achievements]. Proceedings from: *Innovatsii v biznes-osviti. II Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf.* [Innovation in business education. II International science and practical internet conference]. Kyiv, KNEU, pp. 82–84 [in Ukrainian].

4. Batsurovska I.V. *Masovi vidkryti dystantsiini kursy: innovatsiina tendentsiya v osviti* [Mass open distance learning courses: innovative trend in education]. *Naukovyi visnyk Mykolaivs'koho Natsional'noho universytetu imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Seriya: Pedagogichni nauky — Scientific Herald of the Mykolaiv V.O.Sukhomlinskyi National University. Series: Pedagogical Sciences*, 2015, No. 1, pp. 31–34 [in Ukrainian].

5. Lyashenko O.M., Prots I.I. *Masovi vidkryti onlayn-kursy: nova tekhnolohiya navchannya chy mif?* [Massive open online course: new educational technology or myth?]. *Molodyy vchenyy — Young Scientist*, 2016, No. 4 (31), pp. 118–121 [in Ukrainian].

6. Tolstosheeva I. *Transformatsiya onlayn-kursov: glavnye trendy, chto izmenilos' i pochemu vse budut platit'* [The transformation of online courses: the main trends, what has changed and why everyone will pay], available at: <https://te-st.ru/2017/02/22/transformatsiya-onlajn-kursov-glavnye-trendy-cto-izmenilos-i-pochemu-vse-budut-platit/> [in Russian].

7. Koval' M. *Investitsii v obrazovatel'nye startapy Evropy vyrosli v 2 raza do 23 mln* [Investments in educational startups in Europe grew 2 times to 23 million], available at: <http://www.imena.ua/blog/edukwest-investment/> [in Russian].

8. Salmon F. Udacity’s model, available at: <http://blogs.reuters.com/felix-salmon/2012/01/31/udacitys-model/>.

Статья поступила в редакцию 21 марта 2017 г.