

**УДК 373.2**

**М. И. Кулеш<sup>1</sup>, П. А. Данюк<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация

## **ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**Аннотация.** Актуальность данной работы заключается в недостатке информации о том, какие именно образовательные услуги наиболее востребованы на современном рынке и как их можно эффективно коммерциализировать. В условиях высокой конкуренции и разнообразия предложений, образовательные учреждения и стартапы сталкиваются с необходимостью адаптации к новым требованиям и ожиданиям потребителей. Важно понимать, что успешный бизнес в сфере образования требует не только качественного контента, но и грамотного подхода к его продвижению и реализации.

Важным аспектом нашей работы станет коммерциализация образовательных программ. Мы обсудим, как можно эффективно продвигать образовательные услуги, какие каналы сбыта использовать и как выстраивать отношения с клиентами. В заключение, мы предложим рекомендации для стартапов в образовании, которые помогут им успешно выйти на рынок и занять свою нишу. Таким образом, данная работа направлена на исследование превращения сферы обучения в прибыльный бизнес, что является актуальной и важной темой в условиях современного общества

**Ключевые слова:** образование, бизнес, коммерциализация, монетизация, стартап.

**M. I. Kulesh<sup>1</sup>, P. A. Danyuk<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Russian Federation

## **PROFITABLE BUSINESS IN THE FIELD OF EDUCATION**

**Abstract.** The relevance of this work lies in the lack of information about which educational services are most in demand in the modern market and how they can be effectively commercialized. In an environment of high competition and diverse offerings, educational institutions and startups face the need to adapt to new consumer requirements and expectations. It is important to understand that a successful business in the field of education requires not only high-quality content, but also a competent approach to its promotion and implementation.

An important aspect of our work will be the commercialization of educational programs. We evaluate how educational services can be effectively promoted, which sales channels to use, and how to build relationships with customers. In conclusion, we will offer recommendations for startups in education that will help them successfully enter the market and occupy their niche. Thus, this work is aimed at studying the transformation of the field of education into a profitable business, which is an urgent and important topic in modern society.

**Keywords:** education, business, commercialization, monetization, startup.

### **Введение**

Сфера образования на протяжении многих лет остается одной из самых значимых и динамично развивающихся областей, играя ключевую роль в формировании будущего общества. В последние десятилетия наблюдается заметный сдвиг в восприятии образования как не только инструмента для получения знаний, но и как прибыльного бизнеса. Этот процесс обусловлен множеством факторов, включая изменения в профессиональных требованиях, развитие технологий и растущий интерес к самообразованию. В условиях быстро меняющегося рынка труда, где навыки и знания становятся основными активами, образовательные услуги, такие как онлайн-курсы, частные репетиторы и специализированные тренинги, приобретают все большую популярность и значимость.

### **Основная часть**

Современное образование переживает значительные перемены, которые преобразовывают его в прибыльный бизнес.

Рынок труда требует от специалистов новых навыков, что приводит к интересу к обучению на протяжении всей жизни. Это открывает для образовательных учреждений возможности предложить курсы, отвечающие быстро изменяющимся потребностям работников [1].

Стремление к гибкости в обучении приводит к кастомизации образовательных программ, позволяя учащимся адаптировать их под свои потребности. Это важный аспект, поскольку индивидуальный подход к обучению высоко ценится современными студентами. Модернизация программ и технологий учёта индивидуальных предпочтений способствует созданию эффективных образовательных продуктов [2].

Гибридное обучение находит широкую поддержку. Смешанные форматы, сочетающие онлайн и офлайн элементы, позволяют сохранить взаимодействие между студентами и преподавателями, обеспечивая при этом удобство и доступность учебного процесса. Такой формат отвечает требованиям современности, сочетая лучшие традиции и современные технологии в образовании [3].

Таким образом, текущие тренды в образовании формируют более гибкую и адаптивную образовательную среду, отвечающую вызовам времени. Эти нововведения не только отвечают потребностям студентов, но и создают новые бизнес-возможности для образовательных учреждений, что способствует успешной реализации учебных программ на рынке.

В последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция роста потребностей потребителей в образовательных услугах. Этому способствовал не только стремительный технологический прогресс, но и изменения в социальной структуре и запросах населения на уровне образования. Одной из ключевых особенностей современных потребителей образовательных услуг является их акцент на качестве и соответствии предоставляемых программ актуальным потребностям и ожиданиям.[17]

Образовательные услуги сегодня представляют собой один из самых быстрорастущих сегментов экономики, привлекающий внимание как потребителей, так и инвесторов.

Ключевые тренды, формирующие спрос на образование:

1. Замена рутинного труда автоматизированными системами потребует переквалификации кадров и освоения новых навыков, связанных с управлением, обслуживанием и разработкой роботизированных систем.
2. Искусственный интеллект проникает во все сферы жизни, что создает спрос на специалистов, способных разрабатывать, внедрять и управлять системами ИИ.
3. Бизнес все больше уходит в онлайн, что требует специалистов, способных создавать и продвигать продукты и услуги в цифровой среде.
4. В условиях автоматизации и ИИ возрастают ценность "мягких навыков" (soft skills), таких как критическое мышление, креативность, коммуникабельность и умение работать в команде.
5. Растущее внимание к экологическим и социальным проблемам создает спрос на специалистов, способных разрабатывать и внедрять устойчивые бизнес-модели.[4]

Коммерциализация образовательных программ глубоко изменила ландшафт учебных заведений, создавая новые возможности и вызовы. Проблема коммерциализации образования стала особенно актуальной после распада СССР, когда система образования нуждалась в трансформации для удовлетворения новых социально-экономических реалий. Международный рынок образовательных услуг начал активно развиваться, охватывая миллионы студентов и несущий в себе десятки миллиардов долларов. Это открытие нового рынка стало базисом для множества инициатив и проектов, стремящих-

ся предоставить более адаптированные и целенаправленные образовательные решения [5].

Одна из ключевых тенденций, заметных в процессе коммерциализации, — это создание новых модулей образовательных программ, что позволяет учесть требования современного рынка труда. Каждый новый модуль ориентирован как на потребности студентов, так и на ситуации на рынке, что и определяет их успешность. Некоторые учебные заведения уже внедряют практики, ориентированные на трансфер технологий и интеллектуальной собственности, что подчеркивает важность инноваций и коммерческой ориентированности [6].

Влияние коммерциализации распространяется не только на содержание образовательных программ, но также на организационные и управленческие аспекты. Для успешной интеграции изменений необходимо модернизировать кадровую подготовку. Постепенно старые образовательные стандарты уступают место новым, акцентирующим внимание на компетенциях и навыках, необходимых в условиях быстро меняющегося мира [7].

Не менее важный аспект заключается в изменении подходов к формированию программ, ориентированных на получение дохода. Многие высшие учебные заведения начали рассматривать образовательный процесс как активный бизнес-проект. Это требует от них не только педагогических, но и предпринимательских навыков. Монетизация образовательных услуг касается не только получения финансового результата, но и создания ценности для студентов и работодателей [8].

Существуют успешные практики, которые демонстрируют, как можно эффективно коммерциализировать образовательные программы. Например, в университетах активно применяются методы кооперации с бизнесом для формирования программ, которые будут актуальны и востребованы на рынке [9]. Такой подход позволяет не только улучшать качество образования, но и развивать профессиональные навыки студентов в реальных условиях.

Нынешняя система образования, изменяясь под воздействием коммерческих нагрузок, все больше фокусируется на результатах и эффективности. В результате мы наблюдаем процесс, в котором учащиеся становятся не просто потребителями услуг, но активными участниками образовательного процесса, что значительно меняет саму суть обучения. Выявление потребностей студентов, интеграция современных технологий и умение конвертировать знания в практические навыки — это то, что делает коммерциализацию образования не только необходимой, но и полезной для всех его участников [18].

Сфера образования в последние годы приобрела статус прибыльного бизнеса благодаря росту интереса потребителей к качественным образовательным услугам и минимальной конкурентной среде. Начинающие предприниматели, задумываясь о создании бизнеса в этой области, должны учитывать несколько ключевых аспектов.

Первый шаг — исследование рынка и выявление потребностей. Это поможет определить, какие образовательные услуги наиболее востребованы [10].

**Таблица 1– Топ-5 востребованных образовательных услуг в 2025 году**

Название	Описание
Искусственный интеллект и машинное обучение	Обучение разработке, внедрению и управлению системами ИИ, включая машинное обучение, глубокое обучение, компьютерное зрение и обработку естественного языка.

Анализ данных и Data Science	Обучение сбору, обработке, анализу и интерпретации данных с использованием статистических методов, машинного обучения и инструментов визуализации.
Кибербезопасность	Обучение защите компьютерных систем, сетей и данных от кибератак.
UX/UI дизайн с акцентом на доступность и инклюзивность	Обучение созданию удобных, интуитивно понятных и доступных интерфейсов для веб-сайтов, мобильных приложений и других цифровых продуктов. Акцент на инклюзивности предполагает учет потребностей пользователей с ограниченными возможностями.
Устойчивое развитие и ESG	Обучение принципам устойчивого развития (экологическим, социальным и управлением), разработке и внедрению ESG-стратегий в бизнесе.

Выбор формата бизнеса также является важным этапом. Это может быть частная школа, онлайн-курсы, дополнительные занятия или другие форматы. Важно понимать, что каждому формату соответствуют свои потребности и целевая аудитория, а также механизмы лицензирования и аккредитации [11].

Разработка бизнес-модели требует тщательного анализа доходов и расходов. Программное обеспечение может помочь в управлении, а также в контроле качества предоставляемых услуг. Важно учесть, что лицензирование требует особого внимания, если планируется выдача дипломов или сертификатов [12].

Определение своей роли в бизнесе – еще один из ключевых шагов. Это может быть роль учредителя, директора или идеолога проекта. В зависимости от выбранной роли будут различаться и подходы к управлению [13].

Создание бизнес-плана – обязательный этап, включающий формулирование стратегии развития. Применение современных методик управления и мониторинга также играет значительную роль в успешном запуске проекта.

Не менее важным аспектом является маркетинг. Оценка источников трафика и разработка эффективных стратегий по привлечению клиентов помогут сформировать устойчивую базу для роста бизнеса. Конкуренция в образовании невелика, но потребности клиентов постоянно растут, и способность адаптироваться к этим изменениям станет залогом успеха [14].

Каждый из этих аспектов важен для стартапов в образовательной сфере. Успешный бизнес требует комплексного подхода, внимания к деталям и готовности к изменениям.

Показатели, характеризующие финансовые доходы в прибыльном образовательном бизнесе, включают:

1. Общая выручка (доходы) – сумма всех поступлений от образовательной деятельности, продажи учебных программ, курсов, сертификатов и других услуг.

2. Чистая прибыль – разница между общими доходами и затратами, включая операционные расходы, зарплаты, аренду, маркетинг и т. д.
3. Рентабельность – показатель, отражающий эффективность использования ресурсов, например, рентабельность по чистой прибыли (чистая прибыль / выручка).
4. Средний чек – средняя сумма, которую платит один студент или клиент за услугу.
5. Количество клиентов или студентов – показатель, влияющий на размер доходов.
6. Стоимость привлечения клиента – затраты на маркетинг и рекламу, делённые на количество привлечённых клиентов.
7. Показатели повторных покупок и удержания клиентов – свидетельствуют о лояльности и стабильности доходов [15].

Примеры компаний, работающих в сфере образования:

1. Российская Академия Цифра — первая ИТ-школа на российском рынке оффлайн образования, готовая стать главным гарантом успешного входа в индустрию компьютерных технологий. Акцент в процессе обучения ложится преимущественно на практику, а программы согласовываются с представителями ИТ-индустрии и постоянно обновляются. Только актуальная и востребованная информация, которая позволит вам стать частью лучших мировых компаний.
2. Юниум предлагает широкий спектр образовательных курсов для школьников 1-11 классов. Ребенок сможет не просто подготовиться и успешно сдать ОГЭ и ЕГЭ, повысить успеваемость в школе и развить способности. Он поймет, что получать знания – это престижно, сможет найти в преподавателе друга и наставника, а также познакомиться с такими же интересными и талантливыми ребятами, которые будут способствовать его собственному росту и развитию.
3. Учебный Центр «Миллениум» - один из лидирующих учебных центров в подготовке высококлассных мастеров индустрии красоты: парикмахеров, визажистов, мастеров маникюра, педикюра, массажистов и флористов. Уникальность курсов заключается в их индивидуальности: удобный график, большой объем практики, профессиональные препараты, разнообразие программ, высококвалифицированные преподаватели и доброжелательная атмосфера!
4. Образовательная компания с мировым опытом в области подготовки к стандартизованным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ). Главные преимущества MAXIMUM - сильный преподавательский состав, индивидуальный подход к каждому ученику, уникальные учебные материалы, разработанные с помощью экспертов в области ЕГЭ, а также передовые технологии, выводящие процесс обучения на новый оптимальный уровень [16].

## **Заключение**

В заключение можно сделать несколько ключевых выводов, касающихся превращения сферы образования в прибыльный бизнес. В последние годы наблюдается значительный рост интереса к частным образовательным учреждениям и услугам, что связано с изменениями в профессиональных требованиях и динамикой рынка труда. Потребители, стремящиеся к постоянному обучению и развитию, становятся основными двигателями этого процесса. Важно отметить, что образовательные услуги, такие как онлайн-курсы, частные репетиторы и специализированные тренинги, становятся не только популярными, но и высокодоходными направлениями.

Инновационные технологии, такие как искусственный интеллект, виртуальная реальность и мобильные приложения, открывают новые горизонты для образовательных учреждений. Они позволяют не только улучшить качество обучения, но и сделать

его более доступным для широкой аудитории. Важно, чтобы образовательные организации активно использовали эти технологии для создания уникальных предложений, которые будут отвечать потребностям современного рынка.

Потребности потребителей в образовании также претерпевают изменения. Современные студенты и профессионалы ищут не просто знания, а практические навыки, которые помогут им успешно конкурировать на рынке труда. Это создает спрос на курсы, которые предлагают конкретные решения и навыки, востребованные в различных отраслях. В результате, образовательные учреждения должны быть готовы адаптировать свои программы и услуги в соответствии с этими изменениями, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Востребованные образовательные услуги становятся основными направлениями для коммерциализации. Успешные бизнес-модели в образовании, такие как платформы для онлайн-обучения и гибридные форматы, демонстрируют, как можно эффективно монетизировать образовательные программы. Эти модели не только обеспечивают стабильный доход, но и позволяют расширять аудиторию, привлекая студентов из разных регионов и стран.

Коммерциализация образовательных программ требует тщательного анализа рынка и потребностей целевой аудитории. Важно понимать, какие именно услуги будут наиболее востребованы, и как их можно эффективно предложить. Рекомендации для стартапов в образовании включают необходимость проведения маркетинговых исследований, создания уникального контента и активного использования социальных сетей для продвижения своих услуг. Также стоит обратить внимание на партнерство с другими организациями и учреждениями, что может значительно увеличить охват и повысить доверие к предлагаемым услугам.

Таким образом, превращение сферы образования в прибыльный бизнес требует комплексного подхода, включающего анализ текущих трендов, понимание потребностей потребителей и внедрение инновационных решений. Успех в этой области зависит от способности образовательных учреждений адаптироваться к изменениям и предлагать актуальные, востребованные услуги, которые будут отвечать требованиям современного рынка труда.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мировые тренды образования в российском контексте— [https://ioe.hse.ru/edu\\_global\\_trends/2023/](https://ioe.hse.ru/edu_global_trends/2023/) ;
2. 10 трендов образования в 2023 году - ГК "Новация" [https://n-72.ru/company/news/10\\_trendov\\_obrazovaniya\\_v\\_2023\\_godu/](https://n-72.ru/company/news/10_trendov_obrazovaniya_v_2023_godu/) ;
3. 10 трендов образования в 2023 году : <https://dzen.ru/a/y8vaaume-rgc-sfg> ;
4. Современные тренды в обучении 2023 | Блог «Онлайн-Школа №1» onlineschool-1.ru <https://onlineschool-1.ru/blog/improving/sovremennye-trendy-v-obuchenii-2023/> ;
5. Косинский П. Д., Ашарат А. Г. Коммерциализация и новые образовательные программы в системе подготовки кадров высшего профессионального образования // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2012. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-i-novye-obrazovatelnye-programmy-v-sisteme-podgotovki-kadrov-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya> ;
6. Косинский П. Д., Ашарат А. Г. Коммерциализация и новые образовательные программы в системе подготовки кадров высшего профессионального образования // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2012. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-i-novye-obrazovatelnye-programmy-v-sisteme-podgotovki-kadrov-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya> ;
7. Коммерциализация высшего и среднего профессионального образования <https://vcot.info/blog/kommercializacia-vyssegoo-i-srednego-professional-nogo-obrazovania-v-rossii-s-pozicii-podgotovki-rabocej-sily> ;
8. Как вузам и научным организациям при помощи результатов... <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/nauka-i-obrazovanie/72192/> ;
9. Коммерциализация системы образования <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=474874> ;
10. Федяшкина А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ // Вестник науки. 2024. №12 (81). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-obrazovaniya-na-osnove-predpochteniy-potrebiteley> ;
11. Чем хорош образовательный бизнес и как его открыть <https://uprav.ru/blog/preimushchestva-obrazovatelnogo-biznesa/> ;
12. Недетский бизнес: как создать успешный образовательный бизнес <https://www.forbes.ru/forbes-woman/363209-nedetskiy-biznes-kak-sozdat-uspeshnyy-obrazovatelnyy-proekt> ;
13. Как открыть бизнес в сфере онлайн-обучения: 6 шагов <https://planfact.io/blog/posts/6-shagov-po-zapusku-biznesa-v-sfere-onlajn-obucheniya> ;
14. Бизнес-модель онлайн-школы: как создать систему для успеха <https://blog.digitalexperts.tv/biznes-model-onlajn-shkoly-kak-sozdat-sistemu-dlya-uspeha-v-2025/> ;
15. Мировые и Российские тренды развития экономических систем <https://repo.ssau.ru/bitstream/MIROVYE-I-ROSSIISKIE-TRENDY-RAZVITIYA-EKONOMICHESKIH-SISTEM/OSNOVNYE-POKAZATELI-FINANSOVYH-REZULTATOV-74063/1/359-366%20Родина.pdf>
16. Обучающие компании 2025 <https://brainshef.ru/companies/city/10> ;
17. Успешные бизнес-модели на Западе и в России <https://blogs.forbes.ru/2019/12/01/uspeshnye-biznes-modeli-v-edtech-na-zapade-i-v-rossii/> ;
18. 25 прибыльных направлений бизнеса в сфере образования <https://www.openbusiness.ru/biz/business/25-biznes-idey-v-sfere-obrazovaniya/> ;

## REFERENCES

1. Global education trends in the Russian context— [https://ioe.hse.ru/edu\\_global\\_trends/2023/](https://ioe.hse.ru/edu_global_trends/2023/) ;

2. 10 trends in education in 2023 - Novation Group of Companies [https://n-72.ru/company/news/10\\_trendov\\_obraзованиya\\_v\\_2023\\_godu/](https://n-72.ru/company/news/10_trendov_obraзованиya_v_2023_godu/) ;
3. 10 trends in education in 2023: <https://dzen.ru/a/y8vaume-rgc-sfg> ;
4. Modern trends in education 2023 | Blog "Online School No. 1" onlineschool-1.ru <https://onlineschool-1.ru/blog/improving/sovremennoye-trendy-v-obuchenii-2023/> ;
5. Kosinsky P. D., Asharat A. G. Commercialization and new educational programs in the system of higher professional education training // Professional education in Russia and abroad. 2012. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-i-novye-obraзовatelnye-programmy-v-sisteme-podgotovki-kadrov-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya> ;
6. Kosinsky P. D., Asharat A. G. Commercialization and new educational programs in the system of higher professional education training // Professional education in Russia and abroad. 2012. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-i-novye-obraзовatelnye-programmy-v-sisteme-podgotovki-kadrov-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya> ;
7. Commercialization of higher and secondary vocational education <https://vcot.info/blog/kommercializacia-vyssego-i-srednego-professional-nogo-obrazovaniya-v-rossii-s-pozicii-podgotovki-raboczej-sily> ;
8. How universities and scientific organizations use the results... <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/nauka-i-obrazovanie/72192/> ;
9. Commercialization the education system <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=474874> ;
10. Fedyashkina A.V. MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF EDUCATION BASED ON CONSUMER PREFERENCES // Bulletin of Science. 2024. №12 (81). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoye-tendentsii-razvitiya-obrazovaniya-na-osnove-predpochteniy-potrebiteley> ;
11. What is the good of an educational business and how to start it <https://uprav.ru/blog/preimushchestva-obraзовatelnogo-biznesa/> ;
12. Non-child business: how to create a successful educational business <https://www.forbes.ru/forbes-woman/363209-nedetskiy-biznes-kak-sozdat-uspeshnyy-obraзовatelnyy-proekt> ;
13. How to start an Online Learning Business: 6 steps <https://planfact.io/blog/posts/6-shagov-po-zapusku-biznesa-v-sfere-onlajn-obucheniya> ;
14. Online school business model: how to create a system for success <https://blog.digitalexperts.tv/biznes-model-onlajn-shkoly-kak-sozdat-sistemu-dlya-uspeha-v-2025/> ;
15. Global and Russian trends in the development of economic systems <https://repo.ssau.ru/bitstream/MIROVYE-I-ROSSIISKIE-TRENDY-RAZVITIYA-EKONOMICHESKIH-SISTEM/OSNOVNYE-POKAZATELI-FINANSOVYH-REZULTATOV-74063/1/359-366%20Родина.pdf> ;
16. Training companies 2025 <https://brainshef.ru/companies/city/10> ;
17. Successful business models in the West and in Russia <https://blogs.forbes.ru/2019/12/01/uspeshnye-biznes-modeli-v-edtech-na-zapade-i-v-rossii/> ;
18. 25 profitable business lines in the field of education <https://www.openbusiness.ru/biz/business/25-biznes-idey-v-sfere-obrazovaniya/> ;

### Информация об авторах

*Кулеш Михаил Иванович* - к. э. н., доцент кафедры «Финансовый и стратегический менеджмент», Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, e-mail: kmiirk@yandex.ru

*Данюк Полина Александровна* - студентка 2 курса факультета «Экономика и управление», направление подготовки «Управление персоналом организаций», группа

УП.1-23-1, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, e-mail: polina\_danyuk@mail.ru

#### **Information about the authors**

*Mikhail Ivanovich Kulesh* - Ph. D. in Economics, assistant professor of the cathedra «Financial and strategic Management» in Irkutsk State *Transport University*, Irkutsk, e-mail: kmiirk@yandex.ru

*Danyuk Polina Aleksandrovna* - 2nd year student of the faculty of Economics and Management, training area "Personnel Management of the organization", group UP.1-23-1, Irkutsk State *Transport University*, Irkutsk, e-mail: polina\_danyuk@mail.ru