

Научно-исследовательский журнал «Вестник педагогических наук / Bulletin of Pedagogical Sciences»

<https://vpn-journal.ru>

2025, № 11 / 2025, Iss. 11 <https://vpn-journal.ru/archives/category/publications>

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности: 5.8.2. Теория и методика обучения и воспитания (педагогические науки)

УДК 373.5

<sup>1</sup> Пересада А.В., <sup>2</sup> Гарбузова Т.Г., <sup>3</sup> Щербаков А.П., <sup>4</sup> Чернышова Т.В., <sup>5</sup> Тупицына Е.Г.

<sup>1</sup> Уфимский университет науки и технологий

<sup>2</sup> Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М.Кирова

<sup>3</sup> Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

<sup>4</sup> Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет

<sup>5</sup> Вятский государственный университет

### Развитие образовательных услуг как сегмента рынка педагогические и экономические закономерности

**Аннотация:** статья раскрывает логику развития образовательных услуг как особого сегмента рынка, в котором педагогические цели и экономические механизмы сосуществуют и взаимно обуславливают друг друга. Показано, что расширение предложения и спроса на обучение определяется, с одной стороны, педагогическими закономерностями формирования образовательных результатов, а с другой – экономическими факторами издержек, ценовой и доходной чувствительности, сетевых эффектов и специфики платформенных моделей.

В работе выделены драйверы роста, влияющие на структуру рынка: ускорение цифровизации, рост доли частных провайдеров, увеличение онлайн-компоненты и изменения в поведении обучающихся. Показано, что спрос взрослых на краткосрочные форматы отличается высокой ценовой чувствительностью при одновременно высокой доходной эластичности, тогда как сегмент школьников характеризуется более низкой ценовой эластичностью и высокой значимостью качества педагогического сопровождения.

Обсуждаются управленческие и регуляторные следствия двойственной природы образовательного продукта: необходимость согласования стимулов качества и эффективности, прозрачности результатов, развития компетентностных стандартов и систем оценки. Сделаны выводы о перспективах дальнейшей институционализации рынка и роли смешанных моделей финансирования и контроля качества.

**Ключевые слова:** рынок образовательных услуг, эластичность спроса, платформа, издержки и качество, онлайн-обучение, частные провайдеры, сетевые эффекты, педагогическая эффективность

**Для цитирования:** Пересада А.В., Гарбузова Т.Г., Щербаков А.П., Чернышова Т.В., Тупицына Е.Г. Развитие образовательных услуг как сегмента рынка педагогические и экономические закономерности // Вестник педагогических наук. 2025. № 11. С. 288 – 294.

Поступила в редакцию: 18 августа 2025 г.; Одобрена после рецензирования: 15 сентября 2025 г.; Принята к публикации: 17 октября 2025 г.

<sup>1</sup> Peresada A.V., <sup>2</sup> Garbuzova T.G., <sup>3</sup> Shcherbakov A.P., <sup>4</sup> Chernyshova T.V., <sup>5</sup> Tupitsyna E.G.

<sup>1</sup> Ufa University of Science and Technology

<sup>2</sup> St. Petersburg State Forest Engineering University named after S.M. Kirov

<sup>3</sup> St. Petersburg State Marine Technical University

<sup>4</sup> National Research Moscow State University of Civil Engineering

<sup>5</sup> Vyatka State University

## Development of educational services as a market segment pedagogical and economic patterns

**Abstract:** the article reveals the logic of the development of educational services as a special market segment in which pedagogical goals and economic mechanisms coexist and mutually determine each other. It is shown that the expansion of supply and demand for training is determined, on the one hand, by pedagogical patterns of educational outcomes formation, and, on the other, by economic factors of costs, price and income sensitivity, network effects, and the specifics of platform models.

The paper highlights the growth drivers affecting the market structure: the acceleration of digitalization, the growing share of private providers, the increase in online components and changes in student behavior. It is shown that adult demand for short-term formats is characterized by high price sensitivity while at the same time having high income elasticity, whereas the segment of schoolchildren is characterized by lower price elasticity and high importance of the quality of pedagogical support.

The paper discusses the managerial and regulatory consequences of the dual nature of an educational product: the need to coordinate incentives for quality and effectiveness, transparency of results, and the development of competence standards and assessment systems. Conclusions are drawn about the prospects for further institutionalization of the market and the role of mixed models of financing and quality control.

**Keywords:** educational services market, elasticity of demand, platform, costs and quality, online learning, private providers, network effects, pedagogical effectiveness

**For citation:** Peresada A.V., Garbuzova T.G., Shcherbakov A.P., Chernyshova T.V., Tupitsyna E.G. Development of educational services as a market segment pedagogical and economic patterns. Bulletin of Pedagogical Sciences. 2025. 11. P. 288 – 294.

The article was submitted: August 18, 2025; Accepted after reviewing: September 15, 2025; Accepted for publication: October 17, 2025.

## Введение

Рынок образовательных услуг в Российской Федерации развивается в условиях одновременного действия нескольких разнонаправленных сил: цифровой трансформации, демографических сдвигов, изменений структуры занятости и ускоряющегося обновления компетенций. В отличие от классических товарных рынков здесь результат проявляется с лагом и выражается в качестве человеческого капитала, что придаёт образовательной услуге черты доверительного блага и усиливает информационную асимметрию между провайдерами, обучающимися и работодателями. В такой среде педагогические закономерности – зависимость учебных результатов от качества методики, тьюторского сопровождения, интенсивности обратной связи и социальной мотивации – переплетаются с экономическими механизмами издержек, ценообразования и конкуренции. Для современного российского контекста характерно расширение гибридных форматов, усиление роли частных провайдеров и платформенных решений, а также постепенная переориентация на измеримые результаты обучения, подтверждаемые заданиями из производственной практики и независимой оценкой [2].

Особенность текущего этапа состоит в том, что цифровизация одновременно снижает предельные издержки масштабирования и повышает требования к доказательности качества. Создание курса требует существенных квазипостоянных вложений, тогда как добавление каждого нового обучающегося обходится дешевле по мере автоматизации рутинных операций [5]. В результате повышается роль проектирования учебного опыта, и педагоги становятся разработчиками и фасилитаторами, а не только носителями содержания. Возникают сетевые эффекты: чем больше преподавателей, программ и сервисов агрегировано на платформе, тем выше ценность для обучающихся и работодателей; вместе с тем без институциональных механизмов контроля качества платформенная концентрация может приводить к стандартизации без развития. Значимым остаётся и региональный аспект: различия в платёжеспособном спросе и инфра-

структуре формируют неоднородные карты доступа, что стимулирует смешанные модели финансирования и вариативность организационных решений [1].

В экономической плоскости на первый план выходят различия в чувствительности спроса к цене и доходу для отдельных групп. В краткосрочных программах для взрослых цена и ожидаемый карьерный эффект выступают ключевыми факторами выбора, тогда как в школьном сегменте более сильны роль семьи и государства как платящих агентов и значимость педагогического сопровождения. Для российского рынка это означает, что стратегия провайдера не может быть единой для всех сегментов и должна учитывать одновременно метрики завершенности, эффекты сопровождения и архитектуру продуктовой линейки. В то же время измерение качества и сопоставимость результатов требуют внятной методологической базы, которая соединяет компетентностные стандарты, прозрачные инструменты оценивания и понятные карьерные ориентиры [4].

Настоящая статья предлагает синтетический взгляд на развитие образовательных услуг как на особый сегмент российского рынка, в котором педагогическая эффективность и экономическая устойчивость выступают взаимодополняющими целями. Эмпирическая часть опирается на реконструированные динамические ряды и условные оценки эластичностей, позволяющие проследить логику связей между охватом, ценой, структурой предложения и завершенностью обучения. Такой подход не претендует на официальную статистическую отчетность, но позволяет выявить устойчивые соотношения и сформулировать проверяемые гипотезы для дальнейших исследований с использованием детализированных данных.

Цель исследования состоит в теоретико-эмпирическом обосновании педагогических и экономических закономерностей развития рынка образовательных услуг в РФ и в демонстрации того, каким образом цифровая масштабируемость, структура предложения и неоднородность спроса по сегментам совместно определяют траекторию роста, качество результатов и устойчивость организаций.

### Материалы и методы исследований

Эмпирическая часть опирается на два массива данных, созданных для аналитического моделирования. Первый массив представляет собой условный агрегированный ряд показателей рынка образовательных услуг за 2015–2024 годы, включающий объем рынка, численность обучающихся, индекс средней платы за обучение, долю частных провайдеров и долю онлайн-сегмента.

Данные предназначены для иллюстрации логики связей между величинами, а не для точной статистической оценки. Второй массив отражает синтетические оценки эластичности спроса и характеристик обучающихся в трех сегментах: школьники, студенты вузов, взрослые и работающие.

В качестве методов использованы описательная статистика и экономическая интерпретация динамики, элементарная декомпозиция драйверов роста и качественное сопоставление педагогических и экономических закономерностей. Интерпретация строится на предпосылках о постепенном снижении транзакционных издержек благодаря цифровизации, на действии сетевых эффектов на платформах и на различной роли педагогической поддержки в сегментах.

Ограничения исследования связаны с агрегированным характером данных и отсутствием натурального эксперимента, однако такой формат позволяет отчетливо выявить структуру взаимосвязей и сформулировать проверяемые гипотезы.

### Результаты и обсуждения

Таблица 1 отражает динамику ключевых показателей рынка образовательных услуг РФ в 2015–2024 гг. в текущих ценах, включая объем в млрд руб., охват, индекс средней платы, а также доли частных и онлайн-сегментов. Представленные ряды позволяют увидеть, как расширение цифровых форматов и рост частной доли связаны с ускорением совокупного роста и изменением структуры спроса.

Динамика в текущих ценах отражает одновременно экономический и структурный рост. Увеличение объема рынка с 1,1 до 2,65 трлн руб. сопровождается умеренным расширением охвата с 34 до 39 млн человек, что указывает на вклад как ценового фактора, так и количественного вовлечения. Индекс средней платы за обучение возрастает до 165 пунктов относительно 2015 года, и, хотя часть прироста объясняется инфляционным фоном, ускорение после 2020 года связано с распространением цифровых форматов и появлением гибридных моделей, снижающих предельные издержки на дополнительного обучающегося. Повышение доли частных провайдеров до 30 процентов отражает институциональную диверсификацию: растет сектор допобразования детей, корпоративного обучения и дополнительного профессионального образования, а также частные колледжи и платформенные экосистемы.

Таблица 1

Динамика рынка образовательных услуг РФ, 2015–2024 (условные данные, текущие цены).

Table 1

Dynamics of the Russian educational services market, 2015–2024 (conditional data, current prices).					
Год	Объем рынка, млрд руб.	Численность обучающихся, млн чел.	Индекс средней платы за обучение (2015=100)	Доля частных провайдеров, %	Доля онлайн-сегмента, %
2015	1 100	34.0	100	22.0	5.0
2016	1 180	34.2	103	22.5	5.5
2017	1 260	34.5	106	23.0	6.0
2018	1 380	34.9	110	23.5	7.0
2019	1 520	35.4	114	24.0	9.0
2020	1 640	36.0	118	25.0	14.0
2021	1 820	36.6	124	26.5	20.0
2022	2 050	37.3	135	28.0	26.0
2023	2 350	38.1	150	29.0	30.0
2024	2 650	39.0	165	30.0	32.0

Наращение онлайн-компоненты с 5 до 32 процентов меняет конкуренцию в пользу провайдеров, способных одновременно обеспечивать качество методики и технологическую масштабируемость, что проявляется в ускорении совокупного роста в 2021–2024 годах. Даже при пересчете в реальные цены тренд в охвате и структуре предложения указывает на расширение рынка за пределы чисто ценового эффекта, поскольку увеличение числа обучающихся идет быстрее, чем сокращение средних издержек на студента в цифровых форматах.

Визуализация динамики объема рынка представлена на рисунке 1.

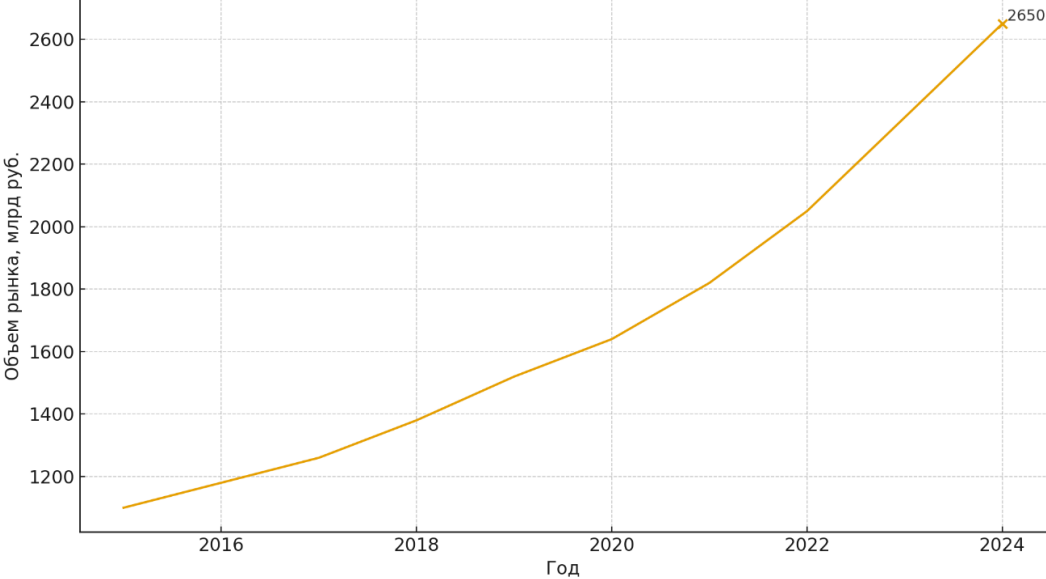


Рис. 1. Динамика объема рынка образовательных услуг РФ, 2015–2024 (млрд руб.).

Fig. 1. Dynamics of the volume of the educational services market in the Russian Federation, 2015–2024 (billion rubles).

Линия демонстрирует неравномерное, но монотонное увеличение, в котором особенный перелом виден в интервале 2019–2023 годов. Ускорение в этот период совпадает с массовой интеграцией цифровых инструментов в базовые образовательные процессы и с переходом к более гибким программам повышения квалификации.

Траектория на рисунке показывает, что рост не объясняется исключительно повышением цен, расширение числа обучающихся и рост онлайн-доли создают мультипликативный эффект, при котором дополнительный студент генерирует меньшие предельные издержки для провайдера благодаря масштабируемости контента и автоматизации части педагогической рутины. Такая конфигурация способствует перераспреде-

лению ресурсов в пользу разработки методических материалов, тьюторской поддержки и инструментария оценки [3].

Чтобы понять поведение спроса, уместно обратиться ко второму набору данных. Таблица 2 «Эластичности спроса и характеристики сегментов» показывает, что сегмент взрослых характеризуется высокой ценовой эластичностью по модулю. Это означает, что сокращение цены на десять процентов способно заметно увеличить спрос и вовлеченность, особенно в краткосрочных программах. Одновременно у этой группы максимальная доходная эластичность, что указывает на зависимость участия от общего состояния домохозяйств и ожиданий относительно доходов.

Таблица 2

Эластичности спроса и характеристики сегментов в РФ (условные оценки).

Table 2

Demand elasticities and segment characteristics in the Russian Federation (conditional estimates).

Сегмент	Эластичность по цене	Эластичность по доходу	Средняя продолжительность курса, недель	Доля завершивших курс, %	Средняя цена короткого курса*, руб.
Школьники (до-образование)	-0.25	0.50	36	82	14 000
Студенты вузов	-0.40	0.75	12	68	28 000
Взрослые и работающие	-1.00	1.10	6	55	20 000

\* Под «коротким курсом» понимается модуль объемом 18–36 академических часов в офлайн, онлайн или смешанном формате.

Различия в эластичностях фиксируют специфику российских сегментов. Низкая ценовая эластичность у школьников объясняется преобладанием финансирования со стороны государства и родителей, важностью педагогического сопровождения и социальной мотивации. Для этой группы определяющим остается качество методики и наличие устойчивого расписания, что обеспечивает высокую завершенность.

Сегмент студентов демонстрирует умеренную ценовую чувствительность при заметной зависимости от доходов домохозяйств, так как выбор платных образовательных траекторий и дополнительных модулей балансируется между ценой, репутацией провайдера и перспективой трудоустройства [10]. Максимальная ценовая и доходная эластичность у взрослых обусловлена конкуренцией коротких программ и интенсивным развитием онлайн-форматов. Эта аудитория быстрее реагирует на снижение цен и на предложения с прозрачными карьерными эффектами, но без тьюторской поддержки и производственной практики демонстрирует более низкую завершенность [8].

С точки зрения издержек предложение образовательных услуг в цифровой среде имеет значительную долю квазипостоянных затрат, связанных с разработкой курса, и низкие переменные издержки на дополнительного обучающегося [6]. Такая структура стимулирует масштабирование через маркетинг и партнерства, но предъявляет высокие требования к доказательности качества и к механикам удержания, поскольку маржинальная выручка сильно зависит от завершенности и доведения до результата. Это объясняет, почему на рынке укрепляются гибридные модели, где контент сочетается с наставничеством, практиками и оценкой по компетенциям. В традиционном сегменте фактор качества определяется кадровым составом, учебно-методическими комплектами и организацией учебного времени, а в цифровом сегменте качество все сильнее коррелирует с дизайном учебного опыта, понятной метрикой прогресса и возможностью встраивания обучения в рабочие процессы [10].

Развитие платформенных форм обусловлено сетевыми эффектами: чем больше преподавателей и программ агрегировано, тем выше ценность для обучающихся, и наоборот. Сетевые эффекты усиливают концентрацию, но в образовании концентрация без процедур обеспечения качества и аккредитации способна привести к стандартизированию без развития. Поэтому институциональная среда играет роль модератора, выстраивая балансы между конкуренцией и пороговыми требованиями к результатам. Для потребителей ключевым становится прозрачное описание результатов обучения и их сопоставимость между провайдерами. Для провайдеров стратегически важны инвестиции в измеримость результатов и интеграцию с рынком труда через стажировки и проекты [7].

Управленческие последствия для организаций состоят в необходимости опираться на данные об эластичности и сегментировать продуктовые линейки. Для групп с высокой ценовой эластичностью эффек-



тивны краткие модули с четким практическим результатом и понятной ценой. Для групп с низкой эластичностью необходима ставка на качество сопровождения и устойчивые педагогические практики. В обоих случаях цифровизация выступает не как самоцель, а как средство концентрации ресурсов на критических точках учебного процесса, где человеческий фактор приносит максимальную прибавочную ценность.

### Выводы

Рынок образовательных услуг развивается по логике двойственного товара, где педагогические результаты и экономические механизмы взаимно определяют масштаб и качество. Рост последнего десятилетия опирается на увеличение охвата, снижение транзакционных издержек благодаря цифровизации и институциональные сдвиги в пользу частных и платформенных моделей.

Важнейшей экономической закономерностью становятся различия в эластичности спроса между сегментами, что требует рыночной сегментации и тонкой настройки продуктовых стратегий. Ключевой педагогической закономерностью выступает зависимость результата от качества сопровождения и дизайна учебного опыта, которые не поддаются полной автоматизации и остаются источником конкурентного преимущества.

Для устойчивого развития необходимо сочетать масштабируемость цифрового контента с практиками наставничества, прозрачными метриками результатов и встраиванием обучения в профессиональные контексты. Регуляторные усилия целесообразно концентрировать на обеспечении сопоставимости результатов, на поддержке смешанных моделей финансирования, на развитии инструментария оценки компетенций и на открытости данных, что позволит согласовать стимулы качества и эффективности у всех участников рынка.

### Список источников

1. Агаркова Л.В., Остапенко Е.А. Повышение качества человеческих ресурсов региона на основе развития сферы образования // Вестник университета. 2024. № 8. С. 55 – 62.
2. Богодухов Н.А. Экономическое значение оценки потенциала сферы дополнительного профессионального образования условиях цифровизации // Актуальные вопросы науки, общества и образования. 2025. 47 с.
3. Земляницына Е.А., Колдина М.И., Земляницына Е.А. Современные тенденции развития рынка труда и рынка образовательных услуг // Проблемы современного педагогического образования. 2025. № 86-3. С. 120 – 123.
4. Канунникова А.М. Экспорт образовательных услуг России в условиях современных вызовов развития глобальной экономики, Москва. 2024. 98 с.
5. Куркина Н., Сульдина О. Экономика образования 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов. Litres, 2024. 415 с.
6. Кучерявенко С.А. Рынок образовательных продуктов и услуг высшей школы Российской Федерации: маркетинговая характеристика и тренды 2018–2024 гг // Экономика. Информатика. 2024. Т. 51. № 1. С. 83 – 92.
7. Мансурова М.М., Саматов Д.С. Развитие образовательных услуг и их влияние на рост экономики // Ustozlar uchun. 2025. Т. 73. № 4. С. 113 – 119.
8. Рыбина О.В. Социально-экономические и образовательные эффекты применения инновационной технологии обучения студентов в профессиональной команде // Человек и образование. 2024. № 1 (78). С. 141 – 148.
9. Соловьева Л.В., Соловьева В.И. Национальные приоритеты устойчивого развития экономики российского образования // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2024. Т. 10. № 1. С. 89 – 105.
10. Стащенко М.В., Семченко И.В. Маркетинг образовательных услуг в высших учебных заведениях // Молодежный научный форум. 2023. 38 с.

### References

1. Agarkova L.V., Ostapenko E.A. Improving the Quality of Human Resources in the Region Based on the Development of the Education Sector. Bulletin of the University. 2024. No. 8. P. 55 – 62.
2. Bogodukhov N.A. Economic Significance of Assessing the Potential of Continuing Professional Education in the Context of Digitalization. Current Issues of Science, Society, and Education. 2025. 47 p.

3. Zemlyanitsyna E.A., Koldina M.I., Zemlyanitsyna E.A. Modern Trends in the Development of the Labor Market and the Educational Services Market. Problems of Modern Pedagogical Education. 2025. No. 86-3. P. 120 – 123.
4. Kanunnikova A.M. Export of Educational Services of Russia in the Context of Modern Challenges of the Development of the Global Economy, Moscow. 2024. 98 p.
5. Kurkina N., Suldina O. Economics of Education. 2nd ed., trans. and add. Textbook for universities. Litres, 2024. 415 p.
6. Kucheravenko S.A. The market of educational products and services of higher education in the Russian Federation: marketing characteristics and trends 2018–2024. Economics. Informatics. 2024. Vol. 51. No. 1. P. 83 – 92.
7. Mansurova M.M., Samatov D.S. Development of educational services and their impact on economic growth. Ustozlar uchun. 2025. Vol. 73. No. 4. P. 113 – 119.
8. Rybina O.V. Socio-economic and educational effects of the application of innovative technology for teaching students in a professional team. Man and Education. 2024. No. 1 (78). P. 141 – 148.
9. Solovieva L.V., Solovieva V.I. National Priorities of Sustainable Development of the Russian Education Economy. Scientific Notes of the Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky. Economics and Management. 2024. Vol. 10. No. 1. P. 89 – 105.
10. Stashchenko M.V., Semchenko I.V. Marketing of Educational Services in Higher Education Institutions. Youth Scientific Forum. 2023. 38 p.

### **Информация об авторах**

**Пересада А.В.**, кандидат политических наук, доцент, Кафедра экономики и управления 4. Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»

**Гарбузова Т.Г.**, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М.Кирова

**Щербаков А.П.**, заведующий лабораторией, старший преподаватель кафедры сварки судовых конструкций, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

**Чернышова Т.В.**, кафедра комплексной безопасности в строительстве, ФГБОУ ВО Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет" (НИУ МГСУ)

**Тупицына Е.Г.**, кандидат педагогических наук, доцент, Волго-Вятский институт (филиал) университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), Вятский государственный университет

© Пересада А.В., Гарбузова Т.Г., Щербаков А.П., Чернышова Т.В., Тупицына Е.Г., 2025