

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

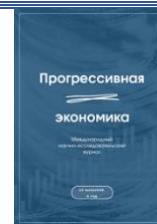
№ 4 / 2026 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/modeli-monetizaczii-v-onlajn-obrazovanii-sistematizaczii-i-sravnitelnyj-analiz/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.6

УДК 377.44:339.137.2

DOI: 10.54861/27131211_2026_4_102



МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

*Камаев Б.Э., аспирант, Университет «Синергия», г. Москва, Россия
125190, г. Москва, Ленинградский проспект, 80
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-0905-3703>
e-mail: bogdan.kamaev@yandex.ru*

Аннотация. Рынок дополнительного профессионального IT-образования в России демонстрирует устойчивый рост, однако исследования моделей монетизации в данном сегменте остаются фрагментарными. Подавляющее большинство провайдеров применяют предоплатную модель, создающую асимметрию стимулов: провайдер не несёт финансовой ответственности за результат обучения. Проблема приобретает особую актуальность в условиях усиления конкуренции и растущих ожиданий учеников в отношении гарантий трудоустройства. Целью настоящего исследования является систематизация моделей монетизации на рынке дополнительного IT-образования, разработка авторской типологии по критерию распределения финансовых рисков и выявление структурных особенностей российской модели постоплаты. Научная новизна состоит в классификации российской модели постоплаты как самостоятельного типа монетизации, ранее не описанного в научной литературе. Исследование основано на анализе зарубежной научной литературы по соглашениям о разделении дохода, данных открытых источников по тарифам российских онлайн-школ, а также практического опыта автора по управлению онлайн-школой с моделью постоплаты на протяжении более двух лет. Выделены пять базовых моделей монетизации. Предложена авторская типология, включающая три типа: модели с односторонним риском ученика, модели с односторонним риском провайдера и модели с разделённым риском. Определены четыре необходимых условия формирования устойчивого конкурентного преимущества: высокий уровень офферов, персональное сопровождение, механизм раннего отсева и достаточный размер начального взноса. Результаты исследования могут быть использованы при разработке стратегий монетизации онлайн-школ и при оценке конкурентоспособности образовательных провайдеров. Дальнейшее исследование предполагает сравнительный анализ эффективности модели в различных сегментах IT-образования.

Ключевые слова: модель постоплаты, онлайн-образование, монетизация, конкурентоспособность, дополнительное IT-образование, распределение рисков, типология моделей монетизации.

Конфликт интересов. Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования: Камаев Б.Э. Модели монетизации в онлайн-образовании: систематизация и сравнительный анализ // Прогрессивная экономика. 2026. № 4. С. 102–112. https://doi.org/10.54861/27131211_2026_4_102.

Статья поступила в редакцию: 02.03.2026 г. Одобрена после рецензирования: 08.04.2026 г. Принята к публикации: 10.04.2026 г.

MONETIZATION MODELS IN ONLINE EDUCATION: SYSTEMATIZATION AND COMPARATIVE ANALYSIS

*Kamaev B.E., Postgraduate student, Synergy University, Moscow, Russia
125190, Moscow, Leningradsky Prospekt, 80
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-0905-3703>
e-mail: bogdan.kamaev@yandex.ru*

Abstract. The Russian supplementary IT education market demonstrates sustained growth, yet research on monetization models in this segment remains fragmented. The vast majority of providers employ a prepaid model that creates incentive asymmetry, as the provider bears no financial responsibility for learning outcomes. This issue is particularly relevant given increasing competition and growing student expectations regarding employment guarantees. The purpose of this study is to systematize monetization models in the supplementary IT education market, develop an original typology based on the criterion of financial risk distribution, and identify structural features of the Russian deferred payment model. The scientific novelty lies in classifying the Russian deferred payment model as an independent monetization type, previously undescribed in academic literature. The study draws on analysis of international academic literature on income share agreements, publicly available data on pricing structures of Russian online schools, and the author practical experience managing an online school with a deferred payment model over a period exceeding two years. Five basic monetization models are identified. An original typology comprising three types is proposed: models with unilateral student risk, models with unilateral provider risk, and shared-risk models. Four necessary conditions for creating a sustainable competitive advantage are determined: high offer levels, personalized mentoring, an early attrition mechanism, and a sufficient initial payment. The findings can be applied in developing monetization strategies for online schools and in assessing the competitiveness of educational providers. Further research envisages a comparative analysis of model effectiveness across different IT education segments.

Keywords: deferred payment model, online education, monetization, competitiveness, supplementary IT education, risk distribution, shared-risk model, monetization model typology.

JEL classification: L86, I22, M13.

Conflict of interest. The author declares that there is no conflict of interest.

For citation: Kamaev B.E. (2026). Modeli monetizatsii v onlain-obrazovanii: sistematizatsiya i sravnitel'nyi analiz [Monetization models in online education: systematization

and comparative analysis]. Progressivnaya ekonomika [Progressive Economy], 4, 102–112, https://doi.org/10.54861/27131211_2026_4_102. (In Russ., abstract in Eng.)

The article was submitted to the editorial office: 02/03/2026. Approved after review: 08/04/2026. Accepted for publication: 10/04/2026.

Введение

Рынок дополнительного профессионального образования в сфере информационных технологий переживает период интенсивного роста. По данным Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», объём российского рынка онлайн-образования превысил 100 млрд руб. и продолжает расти двузначными темпами [1, с. 12]. По оценкам аналитического агентства Smart Ranking, сегмент дополнительного профессионального образования составляет около трети этого рынка [2]. Однако подавляющее большинство компаний используют предоплатную модель монетизации, при которой ученик оплачивает обучение до получения какого-либо результата.

Такая модель создаёт асимметрию стимулов: провайдер заинтересован в привлечении максимального числа учеников, но не несёт финансовой ответственности за результат обучения. Согласно ресурсной теории фирмы, устойчивое конкурентное преимущество формируется на основе ценных, редких и труднокопируемых ресурсов [3, с. 107]. В этом контексте модель постоплаты, при которой основная часть дохода провайдера привязана к трудоустройству выпускника, представляет значительный исследовательский интерес, однако в российской экономической литературе практически не описана. *Целью* настоящей статьи является систематизация моделей монетизации на рынке дополнительного IT-образования, разработка авторской типологии по критерию распределения финансовых рисков и выявление структурных особенностей российской модели постоплаты как самостоятельного типа, ранее не описанного в научной литературе.

Обзор литературы

Теоретические основы модели постоплаты восходят к концепции инвестирования в человеческий капитал М. Фридмана, предположившего, что инвесторы могут финансировать образование в обмен на долю будущего дохода индивида [4, с. 123]. Г. Беккер обосновал экономическую рациональность таких вложений [5, с. 15]. Первым практическим экспериментом стала программа Йельского университета (1971–1978), свёрнутая из-за проблемы неблагоприятного отбора [6, с. 2].

Современный этап начался в 2016 году с программы «Back a Boiler» Университета Пёрдью: более 1 600 контрактов на сумму свыше 18 млн долл. [7]. Параллельно модель развивалась в сегменте интенсивных программ: Lambda School предлагала обучение без предоплаты с выплатой 17% дохода в течение двух лет [8]. По данным различных источников, к 2020 году свыше 60 организаций в США предлагали соглашения о разделении дохода [9]. Однако

Lambda School была привлечена к ответственности за завышение показателей трудоустройства [10], и к 2023 году большинство программ были приостановлены.

В.А. Стародубцев и А.А. Киселёва исследовали бизнес-модели массовых открытых онлайн-курсов, выделив ключевые факторы их экономической устойчивости [11]. Т.Л. Клячко и Е.А. Семионова проанализировали вклад образования в экономический рост, обосновав значимость инвестиций в человеческий капитал для национальной конкурентоспособности [12]. В.В. Строев и А.Д. Тихонова рассмотрели тренды цифровой трансформации образования, включая появление новых форм монетизации [13]. В зарубежной литературе J. A. Delaney, E. Bell и M. C. Soler провели опрос общественного мнения относительно восприятия соглашений о разделении дохода, выявив значительную поляризацию оценок [14]. Т. Taylor и С. McBeth проанализировали сильные и слабые стороны модели ISA как инструмента инновационного финансирования образования [15]. М. С. Soler на международном материале исследовал характеристики получателей ISA-контрактов [16]. В российской научной литературе вопросы монетизации онлайн-образования рассматриваются также в контексте общего анализа рынка [17; 18; 19], однако специфика моделей с привязкой оплаты к результату обучения до настоящего времени не была предметом отдельного исследования.

Материалы и методы

Исследование основано на анализе трёх групп источников. Первая группа включает зарубежную научную литературу по моделям разделения дохода в образовании: доклад Федерального резервного банка Филадельфии [9], исследование неблагоприятного отбора в программе Университета Пёрдью [6], материалы организации Jobs for the Future [7]. Вторая группа представлена данными открытых источников по тарифам российских онлайн-школ. Третья группа включает практический опыт автора по управлению онлайн-школой с моделью постоплаты на протяжении более двух лет (186 учеников, 15 тарифных схем). Критерием классификации моделей монетизации избран принцип распределения финансовых рисков между провайдером образовательных услуг и учеником. Данный критерий обусловлен тем, что именно характер распределения рисков определяет структуру стимулов участников образовательного процесса и, как следствие, конкурентоспособность модели [3; 20, с. 78].

Результаты и обсуждение

Анализ российского и зарубежного рынков позволяет выделить пять базовых моделей монетизации. Предоплатная модель является наиболее распространённой: ученик оплачивает обучение авансом (80–350 тыс. руб.), провайдер не несёт финансового риска за результат. Подписная модель предполагает регулярную оплату за доступ к контенту. Условно-бесплатная модель предоставляет базовый уровень бесплатно. Кредитная модель

распределяет платёж через партнёрство с банками, но стоимость фиксирована и не привязана к результату. Модель постоплаты принципиально отличается тем, что значительная часть оплаты привязана к факту трудоустройства выпускника.

Российская модель постоплаты, сформировавшаяся в 2022–2023 годах, имеет четыре принципиальных отличия от зарубежного аналога: (1) наличие начального взноса 30–50 тыс. руб. плюс коэффициент 1,0–2,0 от суммы оффера (предложения о трудоустройстве); (2) отсутствие процентной привязки к заработной плате на длительный срок – разовый платёж от конкретного оффера; (3) полное персональное сопровождение до трудоустройства; (4) срок выплат 3 месяца вместо 2–10 лет в зарубежных моделях. Для систематизации выявленных различий предлагается сравнительная характеристика моделей (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика моделей монетизации в дополнительном ИТ-образовании

Table 1

Comparative characteristics of monetization models in supplementary IT education

Критерий	Предоплатная	Подписная	Условно- бесплатная	Кредитная (рассрочка)	Зарубежная постоплата (ISA)	Российская модель постоплаты
Начальный взнос	80–350 тыс. руб.	Ежемес. платёж	0 (базовый)	Рассрочка от банка	0	30–50 тыс. руб.
Привязка к результату	Нет	Нет	Нет	Нет	10–17% дохода, 2– 10 лет	1,0–2,0 от оффера, 3 мес.
Распределение риска	На ученике	На ученике	На ученике	На банке	На провайдере	Разделён- ный
Разрыв в ден. потоке	Нет	Нет	Нет	Нет	Значи- тельный	Умеренный
Сопровождение до оффера	Как правило, нет	Нет	Нет	Как правило, нет	Деклари- руется	Полное персональ- ное

Источник: составлено автором

Source: compiled by the author

Существующие классификации моделей монетизации в образовании основаны преимущественно на моменте оплаты или форме контракта [18; 19]. Однако, как показывает проведённый анализ, именно характер распределения финансовых рисков определяет структуру стимулов участников и, следовательно, конкурентоспособность модели. Провал зарубежных программ ISA, где провайдер принимал на себя полный риск без механизмов его хеджирования [10], подтверждает, что односторонняя концентрация рисков ведёт к нежизнеспособности модели.

На основании критерия распределения рисков предлагается авторская типология, включающая три типа.

Первый тип: модели с односторонним риском ученика. К ним относятся предоплатная, подписная, условно-бесплатная и кредитная модели. Во всех случаях ученик несёт финансовый риск: оплата не зависит от результата обучения. Провайдер получает выручку до или вне связи с трудоустройством, что не создаёт экономического стимула к обеспечению результата.

Второй тип: модели с односторонним риском провайдера. Зарубежная модель ISA с нулевым начальным взносом: провайдер финансирует обучение целиком и получает возврат только через процент от дохода выпускника. Данная модель оказалась нежизнеспособной: отсутствие начального взноса привлекало немотивированных учеников, создавало значительный разрыв в денежном потоке и провоцировало завышение показателей трудоустройства [10].

Третий тип: модели с разделённым риском. Российская модель постоплаты, при которой ученик вносит начальный взнос (покрывающий операционные расходы и выполняющий функцию фильтрации), а провайдер получает основной доход только при трудоустройстве выпускника. Риск распределён: ученик рискует начальным взносом и временем, провайдер – инвестициями в персональное сопровождение. Данный тип ранее не описан в научной литературе и представляет собой структурно самостоятельную модель, не сводимую ни к предоплатным моделям, ни к зарубежным ISA.

Предложенная типология позволяет объяснить, почему при внешнем сходстве названия («постоплата») российская и зарубежная модели демонстрируют принципиально разную устойчивость. Ключевое различие – не в наличии или отсутствии привязки к трудоустройству, а в архитектуре распределения рисков между участниками.

Анализ зарубежного опыта и собственной практики позволяет выделить четыре необходимых условия, при которых модель постоплаты формирует устойчивое конкурентное преимущество.

Первое условие: высокий уровень офферов для выпускников. Модель экономически целесообразна в нишах с заработной платой от 200 тыс. руб. в месяц. При среднем оффере 300 тыс. руб. и коэффициенте 1,5 итоговая стоимость (начальный взнос + постоплата) составляет около 500 тыс. руб. В нишах с офферами около 100 тыс. руб. маржинальность существенно ниже, хотя компенсируется более коротким циклом обучения.

Второе условие: персональное сопровождение каждого ученика. Провайдеры, обслуживающие до 300 учеников силами одного наставника, демонстрируют долю трудоустроенных не более 5%. В модели с разделённым риском низкая конверсия ведёт к прямым убыткам провайдера, что делает персональное сопровождение экономической необходимостью, а не маркетинговой декларацией.

Третье условие: механизм раннего отсева немотивированных учеников. По данным автора, до 26% учеников прекращают обучение в первый месяц. Введение самостоятельного вводного этапа до назначения куратора позволяет

отсеять их до начала существенных затрат. Отсутствие такого механизма стало одной из причин провала Lambda School [10].

Четвёртое условие: достаточный размер начального взноса. Полностью безрисковая для ученика модель (нулевой взнос) создаёт значительный разрыв в денежном потоке и привлекает немотивированных учеников, что подтверждается зарубежным опытом [10]. Начальный взнос в размере 30–50 тыс. руб. выполняет двойную функцию: покрытие операционных расходов и фильтрация входящего потока.

Совокупность четырёх условий объясняет, почему модель постоплаты является ценным, редким и труднокопируемым ресурсом в терминах ресурсной теории [3]: она требует одновременно экспертизы в профессиональной области, системы наставничества, отлаженных процессов трудоустройства и достаточного оборотного капитала.

Полученные результаты позволяют по-новому взглянуть на причины расхождения судеб модели постоплаты в разных юрисдикциях. В зарубежной литературе провал ISA-программ объясняется преимущественно регуляторными проблемами и хищническим поведением провайдеров [10]. Наш анализ показывает, что корень проблемы глубже: зарубежная модель концентрировала весь риск на стороне провайдера при отсутствии механизмов его хеджирования. Российская модель постоплаты, напротив, возникла «снизу», через серию практических итераций: от почасовой оплаты через фиксированную предоплату к текущей форме с разделённым риском. Каждая итерация была ответом на конкретную экономическую проблему, а не попыткой масштабировать теоретическую концепцию.

Здесь уместна аналогия с теорией Фридмана [4]: он предлагал инвестиции в человеческий капитал по аналогии с инвестициями в физический капитал [21], но не учитывал проблему неблагоприятного отбора, которая проявилась уже в Йельском эксперименте [6]. Беккер [5] обосновал рациональность вложений, но также не рассматривал операционную модель провайдера. Российский опыт показывает, что жизнеспособность модели определяется не только финансовой архитектурой контракта, но и организационной – качеством наставничества, системой фильтрации, плотностью сопровождения. Это выходит за рамки чисто финансовой теории и требует интеграции подходов из теории организации и стратегического менеджмента.

Вместе с тем следует признать, что наши выводы о четырёх условиях конкурентного преимущества сформулированы на основе опыта одной школы в одной нише (машинное обучение). Перенос на QA-тестирование или веб-разработку, где офферы существенно ниже (около 100 тыс. руб.), а цикл обучения короче, может потребовать пересмотра пороговых значений. Кроме того, мы намеренно не рассматривали правовые аспекты модели, которые в российских условиях остаются практически нерегулируемыми, что создаёт дополнительные риски как для провайдера, так и для ученика.

Заключение

На рынке дополнительного IT-образования выделены пять базовых моделей монетизации. Предложена авторская типология по критерию распределения финансовых рисков, включающая три типа: модели с односторонним риском ученика, модели с односторонним риском провайдера и модели с разделённым риском. Российская модель постоплаты классифицирована как гибридная модель разделённого риска – самостоятельный тип монетизации, ранее не описанный в литературе. Её ключевые отличия: наличие начального взноса, короткий срок выплат, фиксированный коэффициент от оффера, полное персональное сопровождение.

Определены четыре необходимых условия формирования конкурентного преимущества: высокий уровень офферов, персональное сопровождение, механизм раннего отсева и достаточный размер начального взноса. Совокупность данных условий формирует труднокопируемый ресурс в терминах ресурсной теории фирмы. Дальнейшее исследование предполагает разработку системы показателей конкурентоспособности онлайн-школ с моделью постоплаты и сравнительный анализ эффективности модели в различных сегментах IT-образования.

Литература

1. Абашкин В.Л., Абдрахманова Г.И., Бреслав Е.П. и др. Индикаторы цифровой экономики: 2024: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2025. 380 с.
2. Аналитическое агентство Smart Ranking. Рейтинг крупнейших EdTech-компаний России. 2024. URL: <https://smart-ranking.ru> (дата обращения: 25.03.2026).
3. Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17, No. 1. P. 99–120.
4. Friedman M. The Role of Government in Education // Economics and the Public Interest / Ed. R.A. Solo. New Brunswick: Rutgers University Press, 1955. P. 123–144.
5. Беккер Г.С. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ / пер. с англ. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
6. Mumford K.J. Student Selection into an Income Share Agreement // EdWorkingPaper. 2022. No. 22-610. 48 p.
7. Pollack E., Soetaert M. Promising New Insights from Purdue University's ISA Program // Jobs for the Future. 2025.
8. Palacios M., DeSorrento T., Kelly A.P. Investing in Value, Sharing Risk: Financing Higher Education through Income Share Agreements // American Enterprise Institute. 2014. 18 p.
9. Ritter D., Webber D.A. Modern Income-Share Agreements in Postsecondary Education: Features, Theory, Applications // Federal Reserve Bank of Philadelphia, Discussion Paper No. 19-06. 2019. 42 p.

10. Pearl J., Shearer B. Credit By Any Other Name: How Federal Consumer Financial Law Governs Income Share Agreements // Student Borrower Protection Center. 2020. URL: <https://protectborrowers.org> (дата обращения: 27.03.2026).
11. Стародубцев В.А., Киселёва А.А. Бизнес-модели массовых открытых онлайн-курсов // Высшее образование в России. 2019. Т. 28, № 6. С. 106–115.
12. Клячко Т.Л., Семионова Е.А. Вклад образования в экономический рост // Экономическая политика. 2018. Т. 13, № 6. С. 8–33.
13. Строев В.В., Тихонова А.Д. Цифровая трансформация образования: тренды и перспективы // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2021. № 2. С. 85–92.
14. Delaney J.A., Bell E., Soler M.C. Perceptions of Income Share Agreements: Evidence from a Public Opinion Survey // Journal of Education Finance. 2019. Vol. 45, No. 1. P. 97–122.
15. Taylor T., McBeth C. Income-Share Agreements and Innovative Finance: Strengths and Challenges // Change: The Magazine of Higher Learning. 2020. Vol. 52, No. 6. P. 30–36.
16. Soler M.C. International Evidence on Income Share Agreements: Perceptions and Characteristics of ISAs Recipients // SSRN Working Paper. 2020. No. 3452929. 45 p.
17. Рощина Я.М., Рощин С.Ю., Рудаков В.Н. Спрос на массовые открытые онлайн-курсы: опыт России // Вопросы образования. 2018. № 1. С. 174–199.
18. Шелепаева А.Х. Образовательные онлайн-платформы: классификация и критерии оценивания // Открытое образование. 2022. Т. 26, № 3. С. 27–34.
19. Максименко А.Ю. Экономическая модель цифровых образовательных платформ // Лидерство и менеджмент. 2024. № 2.
20. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
21. Palacios M. Investing in Human Capital: A Capital Markets Approach to Student Funding. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. 198 p.

References

1. Abashkin, V. L., Abdrakhmanova, G. I., Breslav, E. P. et al. (2025). Indikatory tsifrovoy ekonomiki: 2024: statisticheskii sbornik [Indicators of the digital economy: 2024: statistical compendium]. Moscow: NIU VShE, 380. (In Russ.)
2. Analiticheskoe agentstvo Smart Ranking. (2024). Reiting krupneishikh EdTech-kompanii Rossii [Ranking of the largest EdTech companies in Russia]. Retrieved from: <https://smart-ranking.ru> (Date of access: 25.03.2026). (In Russ.)
3. Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 17(1), 99–120. (In Eng.)

4. Friedman, M. (1955). The role of government in education. In: Solo, R. A. (Ed.). *Economics and the Public Interest*. New Brunswick: Rutgers University Press, 123–144. (In Eng.)
5. Becker, G. S. (2003). *Chelovecheskii kapital: teoreticheskii i empiricheskii analiz* [Human capital: a theoretical and empirical analysis]. Moscow: Izdatel'stvo GU VShE, 672. (In Russ.)
6. Mumford, K. J. (2022). Student selection into an income share agreement. *EdWorkingPaper*, 22-610, 48. (In Eng.)
7. Pollack, E., Soetaert, M. (2025). Promising new insights from Purdue University's ISA program. *Jobs for the Future*. (In Eng.)
8. Palacios, M., DeSorrento, T., Kelly, A. P. (2014). Investing in value, sharing risk: Financing higher education through income share agreements. *American Enterprise Institute*, 18. (In Eng.)
9. Ritter, D., Webber, D. A. (2019). Modern income-share agreements in postsecondary education: Features, theory, applications. *Federal Reserve Bank of Philadelphia, Discussion Paper No. 19-06*, 42. (In Eng.)
10. Pearl, J., Shearer, B. (2020). Credit by any other name: How federal consumer financial law governs income share agreements. *Student Borrower Protection Center*. Retrieved from: <https://protectborrowers.org> (Date of access: 27.03.2026). (In Eng.)
11. Starodubtsev, V. A., Kiseleva, A. A. (2019). *Biznes-modeli massovykh otkrytykh onlain-kursov* [Business models of massive open online courses]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia], 28(6), 106–115. (In Russ., abstract in Eng.)
12. Klyachko, T. L., Semionova, E. A. (2018). *Vklad obrazovaniya v ekonomicheskii rost* [Contribution of education to economic growth]. *Ekonomicheskaya politika* [Economic Policy], 13(6), 8–33. (In Russ., abstract in Eng.)
13. Stroeve, V. V., Tikhonova, A. D. (2021). *Tsifrovaya transformatsiya obrazovaniya: trendy i perspektivy* [Digital transformation of education: trends and prospects]. *Ekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO* [Economics, Statistics and Informatics. Bulletin of UMO], 2, 85–92. (In Russ., abstract in Eng.)
14. Delaney, J. A., Bell, E., Soler, M. C. (2019). Perceptions of income share agreements: Evidence from a public opinion survey. *Journal of Education Finance*, 45(1), 97–122. (In Eng.)
15. Taylor, T., McBeth, C. (2020). Income-share agreements and innovative finance: Strengths and challenges. *Change: The Magazine of Higher Learning*, 52(6), 30–36. (In Eng.)
16. Soler, M. C. (2020). International evidence on income share agreements: Perceptions and characteristics of ISAs recipients. *SSRN Working Paper*, 3452929, 45. (In Eng.)
17. Roshchina, Ya. M., Roshchin, S. Yu., Rudakov, V. N. (2018). *Spros na massovye otkrytye onlain-kursy: opyt Rossii* [Demand for massive open online

courses: the Russian experience]. Voprosy obrazovaniya [Educational Studies Moscow], 1, 174–199. (In Russ., abstract in Eng.)

18. Shelepaeva, A. Kh. (2022). Obrazovatel'nye onlain-platformy: klassifikatsiya i kriterii otsenivaniya [Educational online platforms: classification and evaluation criteria]. Otkrytoe obrazovanie [Open Education], 26(3), 27–34. (In Russ., abstract in Eng.)

19. Maksimenko, A. Yu. (2024). Ekonomicheskaya model' tsifrovyykh obrazovatel'nykh platform [Economic model of digital educational platforms]. Liderstvo i menedzhment [Leadership and Management], 2. (In Russ., abstract in Eng.)

20. Porter, M. (2005). Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otraslei i konkurentov [Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 454. (In Russ.)

21. Palacios, M. (2004). Investing in human capital: A capital markets approach to student funding. Cambridge: Cambridge University Press, 198. (In Eng.)

© Камаев Б.Э., 2026