

Обзор edtech-рынка Казахстана

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

«Итоги первого полугодия 2023 года
на edtech-рынке Казахстана»

НА ОСНОВАНИИ РЕЙТИНГА 40 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ TOPEDTECHS.KZ

РЕЗУЛЬТАТЫ
РЕЙТИНГА

ДИНАМИКА
ВЫРУЧКИ
КОМПАНИЙ
И СЕГМЕНТОВ

ФАКТОРЫ
РОСТА

ТРЕНДЫ
И ПРОГНОЗЫ

ПРОБЛЕМЫ
И РЕШЕНИЯ

Содержание

Введение	3
Summary	4
ЧАСТЬ 1. Общая характеристика казахстанского edtech	5
1.1. Общая характеристика рынка	5
1.1.1. Размытые границы	5
1.1.2. Конкуренция с российскими проектами	6
1.1.3. Высокий спрос на детское обучение	6
1.1.4. Рост уровня цифровизации из-за COVID-19 ...	7
1.2. Инвестиционный климат	8
ЧАСТЬ 2. Анализ топ-40 по выручке	10
2.1. Рейтинг топ-40 по размеру выручки за первое полугодие 2023 года	10
2.1. Топ-20 по динамике выручки за первое полугодие	16
ЧАСТЬ 3. Тренды и проблемы рынка	18
3.1. Edtech-тренды	18
3.1.1. Экспансия	18
3.1.2. Сотрудничество с государством	18
3.1.3. Расширение рынка IT	19
3.1.4. Перспективность B2B	20
3.2. Проблемы рынка	21
3.2.1. Неготовность к высоким чекам	21
3.2.2. Конкуренция с зарубежными компаниями и частными репетиторами	21
3.2.3. Ориентация на внутренний рынок	22
Выводы	23
Методика рейтинга	23

Введение

Edtech-проекты из Казахстана с 2020 года регулярно входят в рейтинги авторитетного агентства Holon IQ — от [100](#) самых инновационных компаний России и СНГ до [топ-200](#) многообещающих стартапов Европы. В 2022-м на EdTech Forum M.E.T.A. была презентована цифровая карта 86 образовательных стартапов Казахстана, куда вошли перспективные компании, специализирующиеся на искусственном интеллекте, технологиях VR и AR, машинном обучении, роботехнике и др.

Стартапы из Казахстана [привлекают](#) внимание как местных, так и международных профессиональных сообществ. Но что сейчас представляет собой edtech-индустрия Казахстана и как она изменилась за последнее время? Чтобы ответить на этот вопрос, мы проанализировали деятельность 40 крупнейших казахстанских edtech-проектов и определили главные тренды рынка образовательных технологий РК.

Что помогает и мешает развитию индустрии и какое будущее ждет edtech-отрасль Казахстана, рассказываем в исследовании, посвященном одному из самых интересных образовательных рынков Центральной Азии.

Увлекательного изучения!
Команда Smart Ranking

Summary

Объем казахстанских edtech-компаний по топ-40 крупнейших игроков в первом полугодии 2023 года составил 26,7 млрд тенге (5,46 млрд рублей) — на 63,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

С учетом доли российских компаний, а также доли BTS Education, вышедшей с публичного рынка, объем казахстанского edtech может оцениваться более чем в 32 млрд тенге (\$68,8 млн). Из российских компаний на рынке Казахстана работают Skyeng, Skillfolio, Code Breakers, Zerocoder, NovaKid, «Синергия», City Business School и «ЯКласс».

Большую часть рынка в первом полугодии 2023 года занимает сегмент ДПО: его доля среди топ-40 составила 37,58%, в аналогичном периоде 2022 года — 25,54%. Общая выручка сегмента ДПО в 2023-м составила 9,895 млрд тенге (2 млрд рублей). Большие объемы сегмента связаны с быстрым ростом интереса к образованию и тех-

нологиям в целом, отмечает CEO стартапа CodiPlay Жанадил Талдыбаев.

Лидерами этого сегмента стали OpenAlmaU, Datanomix и DAR University, которые предлагают образование в сфере бизнеса и IT.

Существенное падение год к году показали все сегменты, но наименьшее оказалось у «Разработчиков и платформ» (–24,93%). В эту категорию вошли 10 компаний — представители образовательных платформ для корпоративного и школьного обучения, а также создатели решений для родителей детей с инвалидностью. Общая выручка сегмента составила 5 млрд тенге (1 млрд рублей).

Самое большое падение пришлось на сегмент детского образования — совокупная выручка компаний в этой сфере снизилась за год на 86,38%, рост показали всего две организации. При этом участники этой отрасли считают, что детское образование является самым стабильным в сфере edtech.

ОБЪЕМ КАЗАХСТАНСКИХ EDTECH-КОМПАНИЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2022/2023 ПО ТОП-40

73 433,997
МЛН ТЕНГЕ

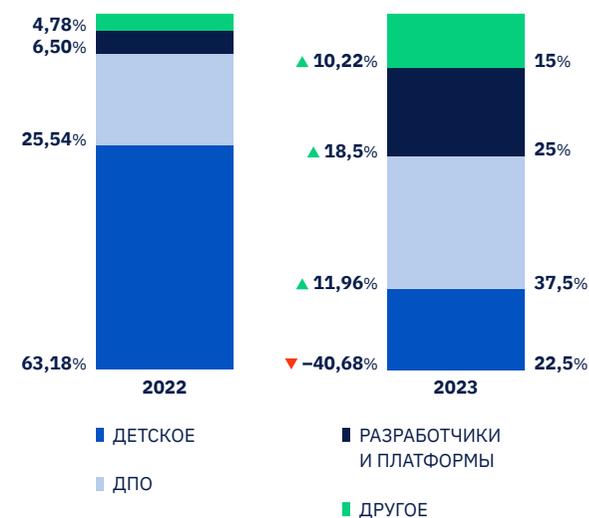
I ПОЛУГОДИЕ 2022

▼ –63,61%

26 724,316
МЛН ТЕНГЕ

I ПОЛУГОДИЕ 2023

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫРУЧКИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА ПО СЕГМЕНТАМ



ЧАСТЬ 1. Общая характеристика казахстанского edtech

1.1. Общая характеристика рынка

Весь образовательный рынок Казахстана составляет около \$6 млрд

1.1.1. Размытые границы

Edtech-рынок РК все еще формируется — он не имеет четких очертаний и критериев того, что является edtech, из-за чего сложно оценивать полные объемы этого рынка. По итогам 2022 года Smart Ranking (SmR) писал, что, если учитывать все возможные сервисы гибридного обучения, где традиционное образование поддерживается какими-либо технологиями, тотальная выручка рынка может составлять около \$100 млн (46,5 млрд тенге). Весь же образовательный рынок Казахстана составляет около \$6 млрд.

За первое полугодие 2023 года ситуация на рынке почти не изменилась. На edtech-рынке РК в 2023 году сохраняется присутствие минимум 25 компаний с российскими корнями, а совокупный объем выручки российского импорта в Казахстане в 2022 году, по примерным оценкам SmR, может составлять около 1,3 млрд рублей (8,78 млрд тенге) — 18,8% от общей выручки 40 крупнейших казахстанских компаний.

На рынок Казахстана масштабируются Novakid, «Синергия», Ultimate Education, Like

Центр, City Business School и другие. Однако представители некоторых российских компаний, например Skillbox, заявляют, что доля их выручки в РК еще очень мала.

По словам главы отдела внешних связей Novakid Андрея Малафеева, жители Казахстана ежегодно составляют небольшую долю клиентов компании. Однако Novakid не считает эту страну особенно перспективной в 2023 году.

Казахстанским компаниям приходится конкурировать с более опытными edtech-проектами из России

На начало 2022 года в стране проживало почти 6,5 млн детей в возрасте до 15 лет — более 30% населения страны

1.1.2. Конкуренция с российскими проектами

Рынок онлайн-образования Казахстана находится на стадии формирования — конкуренция между местными проектами остается довольно низкой, но в то же время она перспективна для роста и инноваций, считают участники рейтинга. Однако казахстанским компаниям приходится конкурировать с более опытными edtech-проектами из России, обращает внимание глава отдела внешних связей Novakid Андрей Малафеев.

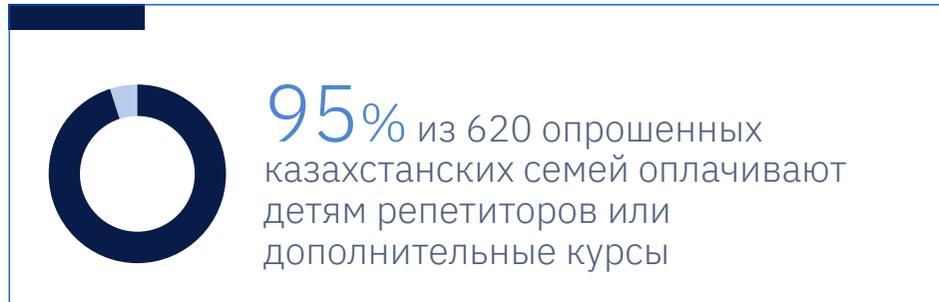
Еще несколько лет назад образовательный рынок Казахстана B2C был представлен

лишь курсами в Instagram и мессенджерах, где небольшие игроки в основном ограничивались вебинарами и марафонами.

Сейчас edtech-рынок страны в основном представляют небольшие локальные проекты и несколько крупных компаний, сотрудничающих с государством. Международных B2C-стартапов и edtech-единорогов с миллионной аудиторией в Казахстане пока нет. Но некоторые компании получают предложения о международном сотрудничестве: например, CodiPlay заметили в Южной Корее.

1.1.3. Высокий спрос на детское обучение

Другой важной отличительной чертой, влияющей на образовательный рынок Казахстана, является высокая доля детского населения. По данным бюро национальной статистики РК, на начало 2022 года в стране [проживало](#) почти 6,5 млн детей в возрасте до 15 лет — более 30% населения страны (в России, [по данным](#) Росстата, на начало 2022 года количество детей в возрасте 0–15 лет составляло 18,8% от общей численности населения страны).



По данным Ассоциации учреждений частного образования РК, 95% из 620 опрошенных казахстанских семей оплачивают детям репетиторов или дополнительные курсы, а более половины родителей не удовлетворены качеством обучения в государственных учреждениях.

Генеральный директор Daryn.Online Айбек Куатбай объясняет большой спрос на детское образование тем, что родители готовы вкладываться в будущее детей. По словам эксперта, особой популярностью пользуются курсы подготовки к ЕГЭ и ЕНТ¹.

В исследовании по итогам 2022 года участники рынка выделили проблему отсутствия компьютеров у значительного числа школьников Казахстана. В 2023 году участни-

ки edtech-рынка видят тренд на мобильные курсы. По словам CEO стартапа CodiPlay Жанадила Талдыбаева, в этом полугодии компания заметила рост спроса именно на ее мобильное приложение и гибкие форматы обучения.

1.1.4. Рост уровня цифровизации из-за COVID-19

Сфера онлайн-образования Казахстана начала быстро расти после пандемии COVID-19, говорят участники рынка. Генеральный директор Daryn.Online Айбек Куатбай отмечает, что в 2020–2021 годах жители Казахстана привыкли учиться онлайн. С того времени их поведение изменилось — клиенты стали тщательнее выбирать программы, стали обращать внимание на методики и авторов, отмечает эксперт.

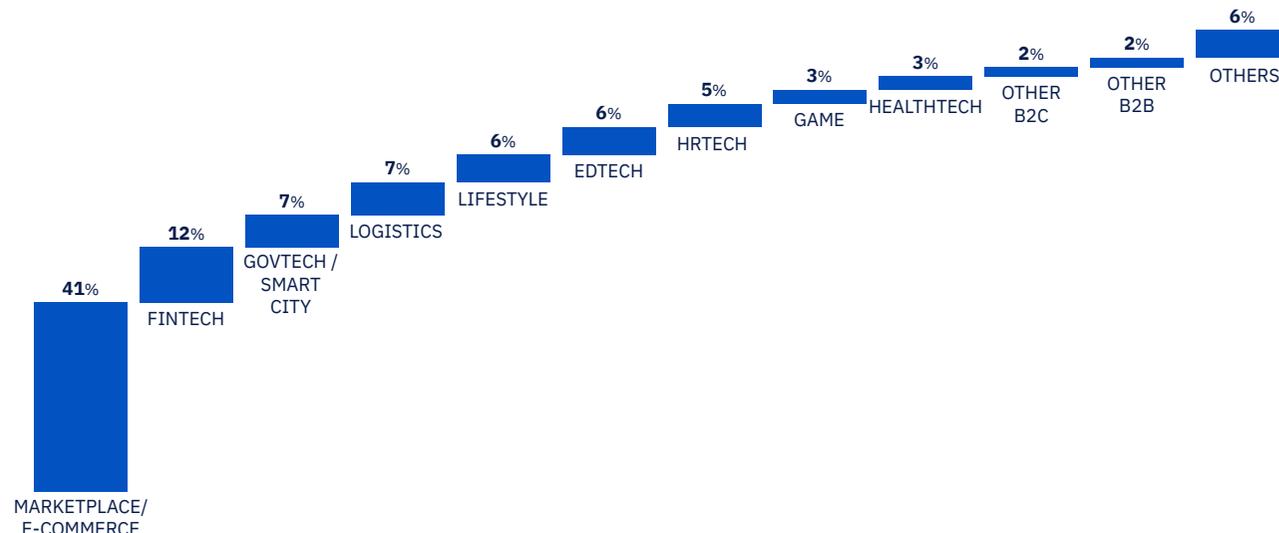
Опрошенные компании также отмечают стремительное развитие технологий и высокий уровень цифровизации населения — к началу 2023 года доступ в интернет был у 90,9% казахстанцев (на 5% больше, чем годом ранее). У большего числа людей появилась возможность посещать образовательные онлайн-платформы.

Несмотря на то что edtech-рынок Казахстана находится в начале пути развития, он привлекателен для местных и международных стартапов благодаря относительно небольшой конкуренции, высокой цифровизации, готовности аудитории к обучению в онлайн-формате и вложениям средств в детское образование. Тем не менее инвесторы пока не стремятся активно вкладываться в казахстанские стартапы.

¹ Единое национальное тестирование — форма отборочных экзаменов для поступления в высшие учебные заведения РК.

1.2. Инвестиционный климат

ОБЩИЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ



Крупнейшей сделкой в 2023 году на казахстанском edtech-рынке [стало](#) привлечение \$2 млн в развитие проекта CodiPlay — приложения для обучения программированию школьников. Деньги выделил крупнейший частный венчурный фонд Казахстана — Tumar Venture Fund, который находится под управлением компании White Hill Capital Ltd. Сейчас CodiPlay оценивается в \$10 млн.

«В первую очередь мы нацелены на обеспечение отечественных школ наборами CodiKit, чтобы ученики имели возможность

на практике создавать смарт-гаджеты и сразу видеть результаты занятий. Инвестиции от Tumar Venture Fund также помогут нам в выполнении заказа от более чем 120 школ страны, которые уже сейчас готовы использовать решения от стартапа в своих учебных программах», — рассказал основатель и CEO стартапа CodiPlay Жанадил Талдыбаев.

CodiPlay также [выиграл](#) стартап-батл на Vaku Investment Day 2023. Общий призовой фонд составил \$300 тысяч — его большую часть получил CodiPlay. В начале 2023 года Daryn

Online [стал](#) победителем в номинации edtech Международного технологического форума «Digital Almaty: цифровое партнерство в новой реальности».

О других крупных сделках казахстанского edtech в 2023 году пока что не известно. С января по июль 2022 года образовательные стартапы РК получили инвестиции корпорации Eurasia Gold, Фонда развития человеческого капитала EPG Education, QazTech Ventures и сингапурского фонда Quest Ventures и Astana Hub — Seed money.

Примерно \$8,7 млн инвестиций привлекли все образовательные проекты за 4 года

Ситуацию также осложняет слабая дивидендная доходность казахстанского edtech: на рынке сложно найти прибыльные проекты на ранних стадиях

Общая сумма вложений составила примерно \$2,5 млн.

Рынок рынка венчурного капитала в Казахстане остается непрозрачным, из-за чего о существенном количестве сделок (в том числе связанных с edtech-стартапами) нет открытой информации. По [данным](#) исследования MOST Holding, сектор edtech составил около 6% от всех стартапов РК, которые получили инвестиции в 2018–2022 годах. Все образовательные проекты за 4 года привлекли примерно \$8,7 млн инвестиций (3,8 млрд тенге, или 842 млн рублей). Всего же, согласно исследованию, с 2018 по 2022 год общий объем публичных и за-

крытых сделок на венчурном рынке Казахстана составляет \$145 млн при 175 сделках.

Казахстанский edtech-рынок непопулярен у инвесторов, так как он маленький и не ориентирован на международные рынки. Также часть инвесторов, которые готовы вкладываться в этот рынок, имеют альтернативные варианты вложений средств: например, строительство частных школ.

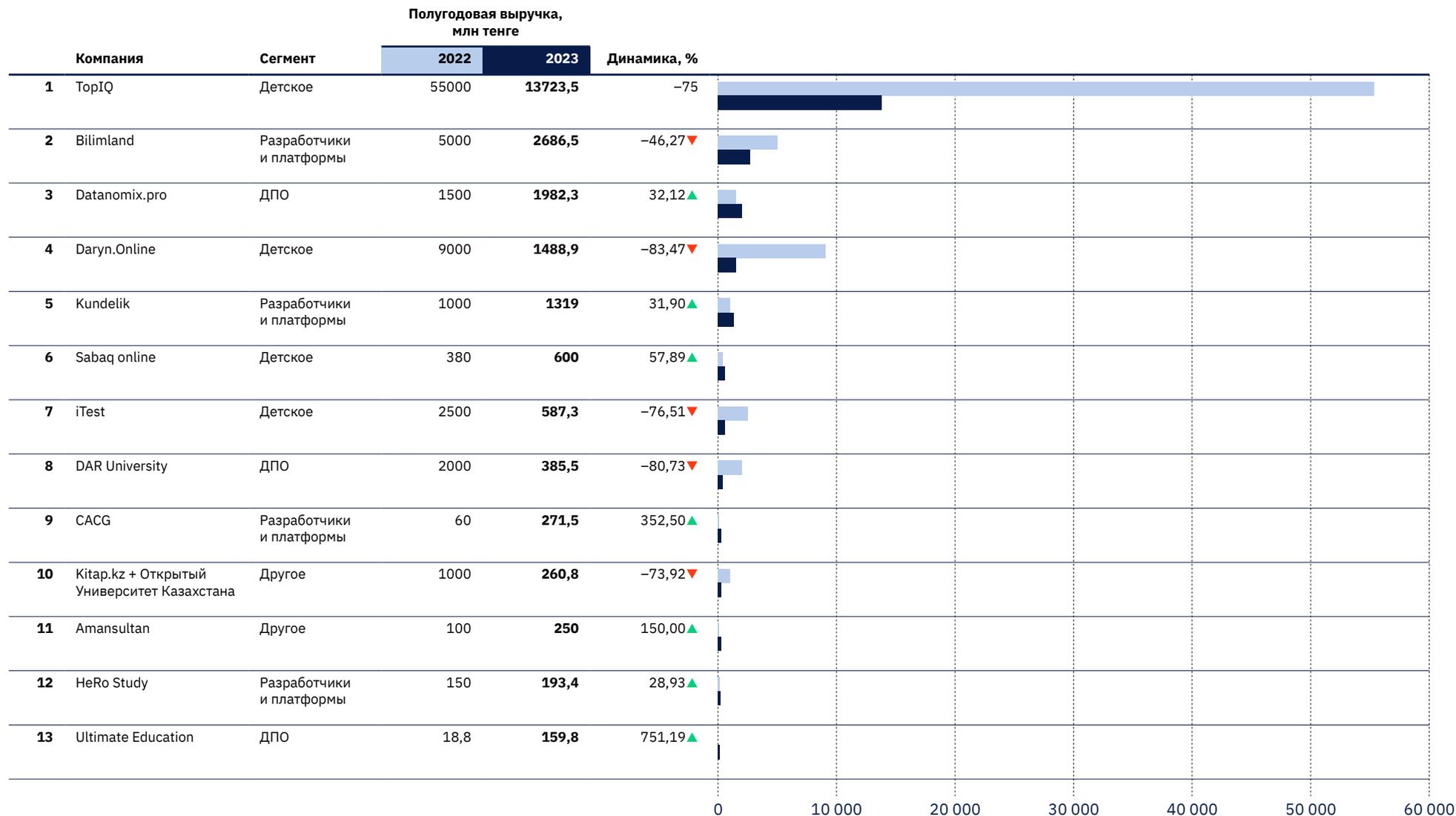
\$145 млн при 175 сделках составляет общий объем публичных и закрытых сделок на венчурном рынке Казахстана с 2018 по 2022 год

Кроме того, сами существующие edtech-компании неустойчивы и не предлагают инновационных или качественно новых решений.

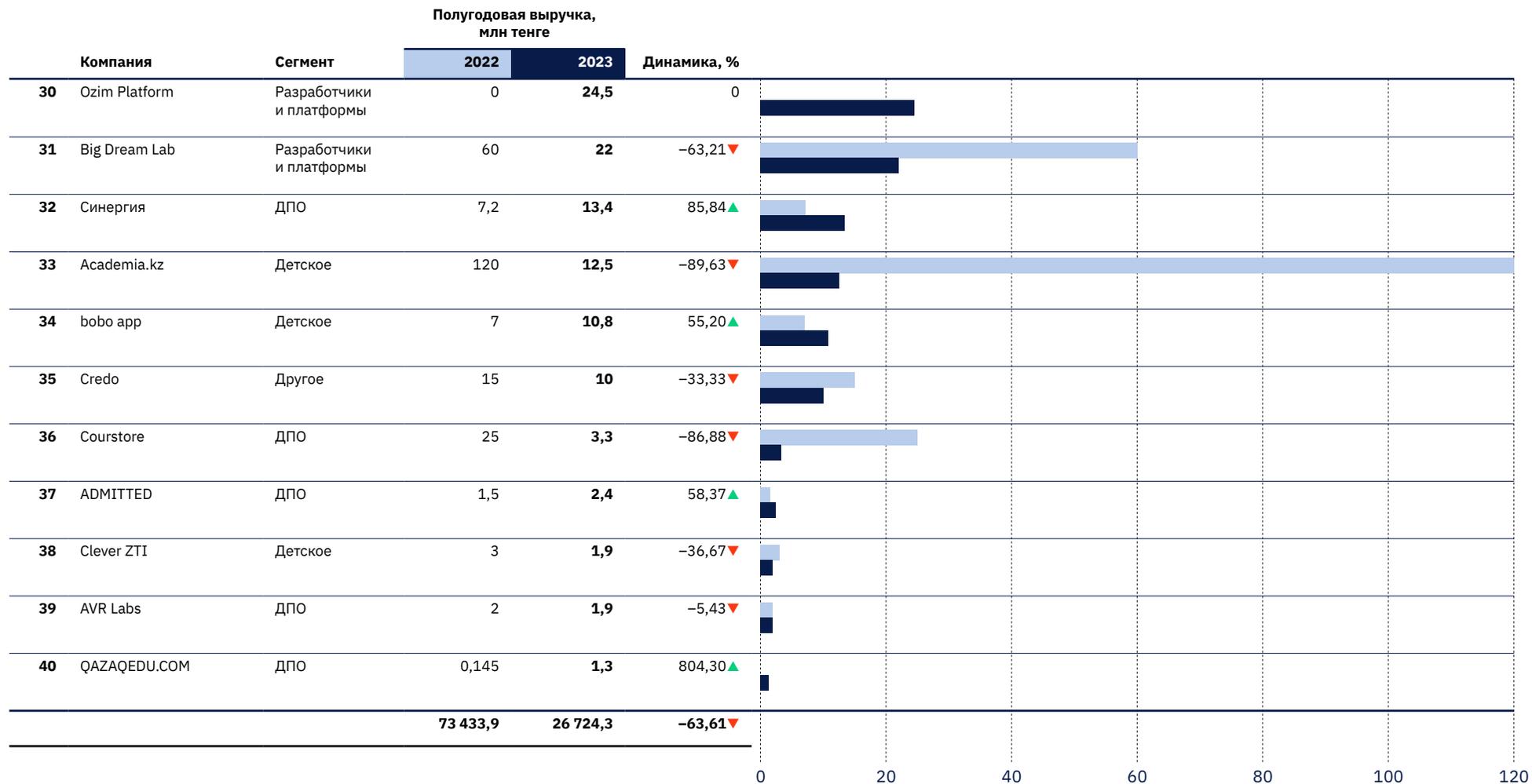
Закрытость казахстанских венчурных инвесторов не только затрудняет всестороннее понимание рынка, но и снижает привлекательность отрасли для ее участников, включая потенциальных бизнес-ангелов и предпринимателей, полагают аналитики MOST Holding. «Ситуацию также осложняет слабая дивидендная доходность казахстанского edtech: на рынке сложно найти прибыльные проекты на ранних стадиях», — рассказал SmR Арсений Даббах, основатель аналитической платформы DSight.

ЧАСТЬ 2. Анализ топ-40 по выручке

2.1. Рейтинг топ-40 по размеру выручки за первое полугодие 2023 года



Компания	Сегмент	Полугодовая выручка, млн тенге		Динамика, %		
		2022	2023			
14	Welldone Company	Разработчики и платформы	150	149,2	-0,54▼	
15	ROQED	Разработчики и платформы	260	129,4	-50,24▼	
16	outpeer.kz	Разработчики и платформы	0	129,4	0	
17	STEM Solutions	Разработчики и платформы	27	110	307,41▲	
18	Joо	Детское	500	107,6	-78,48▼	
29	nFactorial school	ДПО	30	97,6	225,22▲	
20	JustCode	ДПО	2,4	96,3	3943,96▲	
21	AcademiX3D	Другое	150	92,7	-38,55▼	
22	Smartestprep	Другое	70	90	28,57▲	
23	Digital Transformation University	ДПО	130	81	-37,67▼	
24	Finmentor	Бизнес-образование	30	65,9	119,96▲	
25	CODIPLAY	ДПО	0	65,5	0	
26	Edgravity	ДПО	70	40	-42,86▼	
27	QLANG	Детское	150	35,7	-76,42▼	
28	AQL	ДПО	30	35,3	17,74▲	
29	Sifro Academy	ДПО	25	26	4▲	



34,9 МЛРД ТЕНГЕ
составил объем топ-40 крупнейших компаний Казахстана по итогам первого полугодия 2023 года

Среди 40 крупнейших казахстанских edtech-компаний представлены крупные образовательные экосистемы: например, Bilimland, DAR University и нишевые проекты, такие как QAZAQEDU.COM, обучающий инженеров, или компания Big Dream Lab, разрабатывающая курсы с виртуальной реальностью.

По итогам первого полугодия 2023 года объем топ-40 крупнейших компаний Казахстана составил 34,9 млрд тенге (7,3 млрд рублей) — на 60,83% меньше, чем за такой же период в 2022 году. Рынок замедлился: участники объясняют результаты нестабильной геополитической ситуацией, которая сказывается на решениях акционеров, и аномальной мировой инфляцией — доходы населения не растут.

Казахстанский edtech-рынок маленький и не ориентирован на международные рынки. Также сами edtech-компании не устойчивые и не предлагают новых инновационных и качественных решений.

Однако фундаментальную причину замедления роста образовательных проектов в РК Нурлан Киясов, основатель, программный директор конференции по новым образовательным технологиям EdCrunch и директор по развитию НИТУ «МИСиС», видит в том, что казахстанский edtech-рынок крайне мал, а продукты неконкурентоспособны по качеству с теми же российскими. Поэтому основные два канала заработка в образовательной сфере — работа по госзакупкам и рынок репетиторства: «Сделать хороший edtech-продукт очень дорого, а казахстанский маленький рынок будет возмещать затраты долго».

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ В I ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА



13,7 МЛРД ТЕНГЕ
составила выручка платформы
цифровых учебников TopIQ, лидера
казахстанского edtech-рынка

Падение также может быть связано с тем, что рынки СНГ сильно зависят от российского капитала, полагает Арсений Даббах, основатель аналитической платформы DSight. В 2022 году из-за геополитической ситуации российский капитал в Казахстане значительно сократился, а международные инвесторы в стране пока малоактивны. По мнению Даббаха, рынок оживет в начале 2024 года, а количество образовательных стартапов в РК будет расти за счет создания копикатов (стартапов, копирующих технологию и бизнес-модель уже созданной успешной компании) как местными, так и переехавшими игроками.

Еще один фактор, влияющий на медленный рост среди edtech-компаний, связан с экономической ситуацией в Казахстане, считает сооснователь Novakid Дмитрий Малин. Так, в РК цены на социально значимые про-

довольственные товары в прошлом году выросли на 22,3% (в Европе, к примеру, эта цифра составила 11%). «Конечно, в такой ситуации люди выбирают потратить деньги на продукты, а не на образование», — рассуждают эксперты.

Еще год назад в топ-3 рейтинга мог оказаться казахстанский гигант BTS Education — только по данным финансовой отчетности за 2022 год, выручка компании составила 8,2 млрд. Даже с учетом включения этой компании в рейтинг динамика рынка осталась бы практически неизменной, однако объемы топ-40 могли потенциально увеличиться до 34 млрд тенге.

Лидером казахстанского edtech-рынка в первом полугодии 2023 года стала платформа цифровых учебников TopIQ, выручка которой, по оценке SmR, соста-

вила 13,7 млрд тенге (2,8 млрд рублей) — на 75% меньше, чем в 2022 году.

Тем не менее платформа все равно заработала в пять раз больше, чем образовательная онлайн-платформа Bilimland.

Такие показатели объясняются тем, что TopIQ занимается распространением школьных учебников издательства «Алматыкітап баспасы», входящего в тройку лидеров издательского бизнеса Республики Казахстан. Компания сотрудничает с государством — в 2022 и в 2023 годах она заключила по 13 контрактов на 1,5 млн и 1,7 млн тенге. Платформа работает по платной подписке с образовательными организациями и индивидуальными пользователями.

На второй строчке расположился Bilimland (входит в компанию Bilim Media Group) — об-

Bilimland полностью охватывает сегмент детского образования в Казахстане — все школы страны подключены к платформе

разовательная онлайн-платформа, на которой собраны уроки по школьной программе. По оценке SmR, за первые шесть месяцев 2023 года компания заработала 2,7 млрд тенге (550 млн рублей). Выручка проектов показала значительное падение (–46,27%) по сравнению с прошлым годом — в первом полугодии 2022-го она составила 5 млрд тенге (1 млрд рублей).

По итогам 2022 года компания была лидером казахстанского edtech. Bilimland полностью охватывает сегмент детского образования в Казахстане — все школы страны (их более 7 тысяч) подключены к платформе. Она работает по платной подписке

с образовательными организациями и индивидуальными пользователями — [по данным](#) за 2021/2022 учебный год, годовая подписка на сервис в зависимости от размера школы варьируется от 390 тысяч до 870 тысяч тенге (~57 720 тысяч рублей и 128 760 тысяч рублей соответственно).

По [словам](#) директора BilimLand Рауана Кенжеханулы, изначально планировалось закрепить цену годовой подписки для школ в пределах 500 тыс. тенге, но из-за того, что школы самостоятельно могут потратить не более 100 МРП (минимальный расчетный показатель, его величина устанавливается каждый год), цену пришлось снизить.

Третью строчку по размеру выручки заняла Datanomix.pro —

онлайн-школа обучения навыкам анализа и визуализации данных на базе платформы для автоматизации аналитики и отчетности Qlik. В первом полугодии Datanomix заработала 1,9 млрд тенге (405,5 млн рублей) — по сравнению с аналогичным периодом 2022 года выручка выросла на 32%.

Компания сотрудничает как с государственными организациями (например, со Службой экономических расследований, Генпрокуратурой и комитетом госдоходов), так и с частными предприятиями (например, с «Казахтелекомом» и Magnim). С ноября 2022 года по апрель 2023-го [был проведен](#) Datanomix Academy по государственной программе Tech Orda, направление «Практический анализ и визуализация данных в Qlik Sense». Его запустили при поддержке технопарка международных стартапов Astana Hub.

1,9 МЛРД ТЕНГЕ
заработала Datanomix
в первом полугодии

2.1. Топ-20 по динамике выручки за первое полугодие

Компания	Сегмент	Полугодовая выручка 2022, млн тенге	Полугодовая выручка 2023, млн тенге	Динамика, %	
1 JustCode	ДПО	2,4	96,8	3943,96▲	
2 QAZAQEDU.COM	ДПО	0,145	1,3	804,30▲	
3 Ultimate Education	ДПО	18,8	159,8	751,19▲	
4 CACG	Разработчики и платформы	60	271,5	352,50▲	
5 STEM Solutions	Разработчики и платформы	27	110	307,41▲	
6 nFactorial school	ДПО	30	97,5	225,22▲	
7 Amansultan	Другое	100	250	150,00▲	
8 Finmentor	Бизнес-образование	30	65,9	119,96▲	
9 «Синергия»	ДПО	7,2	13,4	85,84▲	
10 Daryn.Online	Детское	900	1488,9	65,44▲	
11 ADMITTED	ДПО	1,5	2,4	58,37▲	
12 Sabaq online	Детское	380	600	57,89▲	
13 bobo app	Детское	7	10,8	55,20▲	
14 Datanomix.pro	ДПО	1500	1982,3	32,15▲	
15 Kundelik	Разработчики и платформы	1000	1319	31,90▲	
16 HeRo Study	Разработчики и платформы	150	193,4	28,93▲	
17 Smartestprep	Другое	70	90	28,57▲	
18 AQL	ДПО	30	35,3	17,74▲	
19 SIFRO.KZ	ДПО	25	26	4,00▲	
20 Welldone Company	Разработчики и платформы	150	150	0	

НА 63,6%
упал edtech-рынок
Казахстана за первое
полугодие 2023 года

За первое полугодие 2023 года edtech-рынок Казахстана упал на 63,6%. Это произошло за счет показателей 17 компаний — они упали в диапазоне от 5 до 89%. Тем не менее большинство участников рейтинга улучшили свои показатели в диапазоне от 4 до 3943,96%. Кроме того, три компании запустились только во втором полугодии 2022 года или уже в 2023 году — среди них один из лидеров рейтинга по итогам 2022 года CodiPlay.

Лидером роста среди казахстанских edtech-компаний стала обучающая IT-профессиям онлайн-академия JustCode. Она выросла благодаря эффекту низкой базы (компания зарегистрирована в декабре 2021 года) на 3943,96% — с 2 млн до 96 млн тенге (19 млн рублей).

На второй строчке расположилась платформа с курсами для обучения инженеров QazaqEdu — небольшая компания выросла более чем на 800%.

Третье место по динамике выручки за год заняла российская образовательная компания Ultimate Education. Она предлагает курсы по маркетингу, индустрии игр, дизайну, IT, юриспруденции, финансам, психологии и индустрии моды. Рост компании составил 751%. Ultimate Education [занимает](#) 16-е место в рейтинге российских edtech-компаний, доля выручки проекта в Казахстане составляет всего 4% от заработка в РФ.

Несколько казахстанских образовательных платформ показали качественный рост. К примеру, выручка компании Stem Solutions, разрабатывающей готовые решения для уроков по робототехнике и программированию, увеличилась на 307,41%. Учредительница и директор компании Мадина Тасибекова рассказала, что рост обеспечили вложения в обучение партнеров-интеграторов Stem Solutions. По ее словам, сейчас компания ведет переговоры с партнерами в Узбекистане, РФ, Азербайджане и Киргизии, чтобы выйти на эти рынки.

Генеральный директор Daryn.Online, чья выручка выросла 65,44%, Айбек Куатбаев сообщил, что в первом полугодии компания закрыла 30% от годовых продаж. «Остальные 70% мы планируем выполнить во втором полугодии. В начале учебного года всегда большие продажи, потому что люди начинают готовиться к экзаменам и поступлению в специализированные школы», — добавил Куатбаев.

Позицию в рейтинге изменила платформа по разработке цифровых образовательных курсов SACG. По итогам 2022 года выручка компании упала на 85,86%, поставив SACG на последнее место по росту. Однако уже по итогам первого полугодия 2023 года компания заработала на 352,5% больше.

Антилидером роста стала компания Academia.kz — за год выручка платформы с курсами для преподавателей упала на 89,63%. Значительное падение также показала платформа для онлайн-курсов Courstore — ее выручка упала на 86,88%.

ЧАСТЬ 3. Тренды и проблемы рынка

3.1. Edtech-тренды

Международная экспансия казахстанских проектов в основном направлена на страны СНГ, Центральную и Восточную Азию, а также Ближний Восток

3.1.1. Экспансия

У казахстанских edtech-проектов нет существенной выручки за пределами РК, однако большинство игроков либо уже ведут переговоры для выхода на зарубежные рынки, либо планируют масштабироваться в 2023 году.

Международная экспансия казахстанских проектов в основном направлена на страны СНГ, Центральную и Восточную Азию, а также Ближний Восток. Так, например, 35% клиентов Qwant — жители стран СНГ, не включая Казахстан. Stem Solutions находится в процессе переговоров с партнерами из Узбекистана, РФ, Азербайджана

и Киргизии, а Daryn.Online в этом году планирует выйти на рынок Индонезии. Для этого Daryn.Online готовит MVP и ведет переговоры с венчурными фондами.

В 2023 году CodiPlay удалось войти на рынки Азербайджана и Узбекистана. По словам CEO компании Жанадила Талдыбаева, стартап трансформирует и подстраивает свой продукт под потребности, правила и культуру конкретной страны. Также CodiPlay продолжает развиваться в Южной Корее и расширять там клиентскую базу — этот рынок стал ключевым для компании.

3.1.2. Сотрудничество с государством

Участники рейтинга считают, что многие edtech-компании в Казахстане растут благодаря поддержке государства — увеличивается финансовая поддержка и инвестиций в образовательную сферу. По словам CEO Qwant Амины Байкеновой, помощь со стороны государства обусловлена посланием президента РК Касым-Жомарт Токаева в сентябре 2021 года. Тогда он поставил задачу перед правительством о подготовке не менее 100 тысяч квалифицированных IT-специалистов.

Среди мер поддержки участники рынка выделяют технопарк международных старта-

20-Е МЕСТО
занимает Казахстан в рейтинге
Digital Intelligence Index по темпам
цифровизации

пов Astana Hub и его программу Tech Orda. Государственная компания предоставляет резидентам налоговые льготы, доступ к менторским программам, консультациям бизнес-экспертов, а также помощь в привлечении финансирования и т. д. Генеральный директор Astana Hub Магжан Мадиев [рассказывал](#), что технопарк нацелен поддерживать региональные проекты, чтобы стимулировать их рост.

Помимо Astana Hub, в стране [работают](#) несколько бизнес-инкубаторов и акселераторов на базе государственных университетов и национальные инвестиционные венчурные фонды.

В Казахстане до 2025 года [действует](#) национальный проект «Комфортные школы». В нем участвует компания, которая создает

решения для уроков по робототехнике и программированию, Stem Solutions. Ее CEO Мадина Тасибекова рассказала, что в первом полугодии стартап проделал подготовительные работы для участия в проекте.

3.1.3. Расширение рынка IT

Edtech-игроки продолжают наблюдать увеличение интереса к технологиям и IT-специальностям в Казахстане. Растет спрос аудитории на курсы по big data и data science. Это связывают с повышением спроса на данных специалистов и поддержкой цифровизации государством. Некоторые компании, например Kolesa Academy и Kaspi Lab, создают курсы и набирают студентов на бесплатное обучение программированию.

Авторы курсов, которые ранее проводили только офлайн-обучение, оцифровыва-

ют контент. Также набирает популярность гибридное обучение, где традиционное офлайн-образование дополняется IT-решениями.

Казахстан [занимает](#) 20-е место в рейтинге Digital Intelligence Index по темпам цифровизации. По [данным](#) сервиса hh.kz, за последние 4 года количество вакансий в профессиональной области «Информационные технологии, интернет, телеком» в Казахстане увеличилось на 88,5%. В первом полугодии 2023 года более 50 тысяч жителей Казахстана искали работу в сфере информационных технологий, [пишет](#) Astana Hub.

В Казахстане сохраняется нехватка специалистов в сфере IT, из-за чего в отрасли растут средние зарплаты. В Астане и Алматы

В Астане и Алматы средняя зарплата ИКТ-специалистов за месяц составляет 625 тысяч и 592 тысячи тенге — на 70% и 62% больше, чем средняя зарплата в Казахстане

средняя зарплата ИКТ-специалистов за месяц составляет 625 тысяч и 592 тысячи тенге — на 70% и 62% больше, чем средняя зарплата в Казахстане. Чаще всего работодатели ищут разработчиков, дизайнеров и аналитиков.

Кроме того, за прошлый год рынок IT заметно вырос за счет [релоцировавшихся](#) из России компаний, в частности таких гигантов, как Playrix, Tinkoff Bank, InDriver, — они будут создавать спрос на айтишников. К примеру, в компании Suretter Software, специализирующейся на разработке ПО и проектировании потребительской электроники, уже работают и стажировются казахстанские специалисты, и, [по словам](#) автора проекта Алексея Кодубца, штат планируют расширить до 50 человек, треть из которых будут гражданами РК.

3.1.4. Перспективность B2B

После первого полугодия 2023 года участники рейтинга решили заменить часть больших чеков из B2B и B2G маленькими B2C-оплатами. По словам генерального директора Daryn.Online Айбека Куатбаева, за последние шесть месяцев особенно нестабильной оказалась сфера B2G, которую компания до этого сделала приоритетной. Сейчас Daryn.Online развивает курсы для педагогов и собственное приложение, чтобы предлагать их B2B.

Перспективность модели B2B для роста и масштабирования компаний часть опрошенных компаний отмечала еще в конце 2022 года. Например, CEO Stem Solutions Мадина Тасибекова рассказывала, что в начале 2022 года стартап от B2G перешел именно к этой модели, что позволило ком-

пании сфокусироваться на разработке комплексных решений для бизнеса и импорте инновационных товаров для образования.

Как признается директор Zeba Academy Sufyan Mustafa, к концу прошлого года в компании поняли, что B2B является более прибыльной и устойчивой бизнес-моделью, чем B2C, поэтому в 2023 году Zeba Academy сосредоточится на создании продуктов и исследованиях, ориентированных на рынок B2B. Директор Finmentor Арман Батаев также считает, что бизнес начал уделять больше внимания обучению сотрудников, поэтому в планах Finmentor на этот год — развивать партнерство с корпоративными обучающими центрами крупных компаний.

3.2. Проблемы рынка

3.2.1. Неготовность к высоким чекам

Жители Казахстана не привыкли платить за образование, считает основатель startup-course.com Владимир Попов. Это связывают с несколькими факторами:

- невысокий уровень доходов — средняя зарплата в РК [составляет](#) около \$760 — 340 тысяч тенге, при этом медианная зарплата — всего около \$500;
- бесплатное среднее и высшее образование;
- закредитованность населения — около 77% жителей [имеют](#) активные займы.

Арман Батаев, директор платформы с курсами по финансам и инвестициям Finmentor, отмечает, что люди предпочитают оплачивать обучение в рассрочку от Kaspi Bank. Это сильно влияет на продажи курсов, если компания перестает участвовать в акциях по рассрочке.

При этом в каждом сегменте образования клиенты готовы к разным чекам, отмечает основатель, программный директор конференции по новым образовательным технологиям EdCrunch и директор по развитию НИТУ «МИСиС» Нурлан Киясов. По его оценке, самые большие траты — на рынке дистанционных школ, которые выступают альтернативой классическому образованию. Там родители могут платить более миллиона тенге в год.

На рынке подготовки к поступлению в вузы средние чеки составляют 100–200 тысяч тенге в год, на рынке дообразования для детей — от 20 тысяч тенге в месяц.

«Проблема Казахстана заключается в относительно низкой доли граждан, которые вовлечены в дополнительное образование. Например, после окончания университета только 12% выпускников продолжают об-

учение, тогда как в развитых странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) эта цифра может достигать 45%», — рассказывает Нурлан Киясов.

3.2.2. Конкуренция с зарубежными компаниями и частными репетиторами

В исследовании по итогам 2022 года участники казахстанского edtech-рынка отмечали, что местным компаниям приходится конкурировать с иностранными проектами, в частности российскими. В 2023 году ситуация не изменилась.

«Рынок edtech в России больше и более развит, чем рынок Казахстана. Edtech-компаниям в Казахстане приходится конкурировать с более крупными и опытными российскими компаниями, а также с новыми стартапами», — говорит глава отдела внешних связей Novakid Андрей Малафеев.

Компании, которые не выходят за рубеж, столкнутся с недостаточной емкостью внутреннего рынка

«У таких компаний, как Coursera¹ или «Нетология», налажены бизнес-процессы и завоевана популярность среди обширной базы пользователей. Отсутствие явных конкурентных преимуществ у отечественных проектов автоматически ставит их в уязвимое положение», — [считает](#) специалист по стратегии и M&A Саида Сейдахметова. В то же время руководитель DAR U Гулиза Булекбаева [отмечает](#), что казахстанский edtech предлагает более дешевые и короткие образовательные продукты, что может повлиять на то, что потребители станут чаще выбирать отечественные онлайн-курсы.

Слабой репрезентацией стартапов из РК выделяется сегмент обучения иностранным языкам. Это связывают с несколькими факторами: во-первых, большинство казахстанцев владеют русским языком и могут пользоваться российскими обучающими

продуктами. К примеру, у Skyeng, по данным SmR, доля выручки в Казахстане доходит до 10%. Во-вторых, рынок Казахстана насыщен курсами по английскому языку, которые в основном предлагают частники и офлайн-школы, из-за чего локальным edtech-стартапам сложнее пробиться на этом рынке, [рассказывает](#) управляющий партнер Skyeng Александр Ларьяновский.

3.2.3. Ориентация на внутренний рынок

Edtech-компании Казахстана чаще всего не решаются на международную экспансию, а сосредотачиваются на развитии на внутреннем рынке. Однако благодаря этому растет внутренняя конкуренция и индустрия в целом.

Нурлан Киясов связывает ориентацию на внутренний рынок edtech РК с тем, что основными игроками остаются репетиторами

ры по конкретным предметам и сотрудничающие с государством проекты. «Есть две-три компании, которые успешно вышли на международные рынки и растут по выручке. Основная причина невыхода — нехватка компетенции в развитии продукта и недостаточность ресурсов в маркетинге», — отмечает Киясов.

Компании, которые не выходят за рубеж, столкнутся с недостаточной емкостью внутреннего рынка, [считает](#) Азиза Шужеева, руководитель ОФ «Цифровая трансформация» и президент Techno Women. По ее мнению, такие проекты не смогут вырасти. Решением может стать поддержка edtech государством и формирование четкой концепции развития этого рынка.

¹ Для 20 тысяч казахстанских студентов будут [доступны](#) образовательные курсы платформы Coursera. Первый этап программы локализации мировых курсов начался в январе 2023 года.

Выводы

Edtech-индустрия Казахстана находится в начале своего становления. Лучше всего на рынке себя чувствуют крупные компании, так или иначе связанные с сегментом детского образования: проекты в этой области вызывают интерес у государства, а высокая доля детского населения и готовность родителей оплачивать образование детей повышают спрос на edtech-продукты, помогающие усвоить школьную программу или успешно сдать экзамены.

В первом полугодии 2023 года несколько десятков проектов показали качественный рост и рост по эффекту низкой базы — некоторые из компаний прибавили около 700% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го. Тем не менее за шесть месяцев динамика образовательного рынка значительно упала — она снизилась на 63,61% — это связано с падением крупных игроков на фоне геополитической напряженности, аномальной инфляции и невысокой покупательной способности населения.

При этом эксперты и сами edtech-компании прогнозируют наплыв в страну новых локальных и зарубежных edtech-игроков — во многом благодаря молодости и потенци-

алу рынка. По их мнению, к началу 2024-го рынок оживет — в том числе благодаря созданию копикатов как местными, так и русскоязычными релокантами.

Сейчас казахстанским edtech-компаниям приходится конкурировать с частными репетиторами и крупными проектами из РФ, которые приходят в страну с уже готовым продуктом.

В то же время в Казахстане каждый год увеличивается интерес к цифровому образованию как со стороны потребителей, так и со стороны игроков — проводятся глобальные конференции (например, EdCrunch и Edtech Forum), растет спрос на получение IT-профессий, повышается лояльность к обучению в онлайн-формате, развиваются международные и внутренние акселерационные программы.

У казахстанского edtech-рынка есть потенциал для роста при условии, что государство окажет поддержку небольшим локальным игрокам в разных edtech-сегментах, а сами стартапы будут тестировать разные бизнес-модели, перенимать опыт у зарубежных коллег и попробуют масштабироваться — как минимум в страны СНГ.

Методика рейтинга

В рейтинг вошли edtech-компании, зарегистрированные в Казахстане и ведущие свою деятельность на казахстанском рынке. При оценке выручки мы опирались на сведения, полученные путем анкетирования компаний, или данные налоговой отчетности из открытых источников через системы [Statsnet](#) и [Adata.kz](#).

Авторы исследования

Виталия Чикнаева

По вопросам сотрудничества:

Дарья Рыжкова
+7 921 315-30-34
daria@smartranking.ru

edtechs.ru
smartranking.ru

Права на использование

Настоящий отчет не может использоваться в коммерческих целях третьими лицами.

Является объектом авторского права, при упоминании или цитировании обязательна ссылка на источник: аналитический отчет «Итоги первого полугодия 2023 года на edtech-рынке Казахстана», подготовленный Smart Ranking (edtech-рынок Казахстана 2023, Smart Ranking).

