

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз венчурного інвестування в підприємстві на прикладі Edtech-компаній

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Завідувач кафедри: _____ /О.І. Карінцева/

Керівник роботи: _____ /Б.Л. Ковальов/

Виконавець: _____ /Л.О. Пономаренко/
П.І.Б.

Група: _____ ПЕ-71/2
шифр

Суми 2021

Реферат

Кваліфікаційна робота містить 71 сторінку основного тексту, 3 розділи, 11 рисунків, 35 таблиць, список використаної літератури із 109 джерел, і один додаток.

Метою роботи є на основі аналізу зробити висновки, щодо перспектив розвитку сфери Edtech та її фінансування в досліджуваних країнах. Та зробити аналіз бізнес моделі компанії Guild Education

У першому розділі «Аналіз ринку Edtech» розглянуто загальні поняття, ринку освітніх технологій та венчурних інвестицій в світі. А також проаналізовані найбільші Edtech компанії України.

У другому розділі «Аналіз світових венчурних інвестицій в Edtech по країнах» проаналізовано світові венчурні інвестиції в сферу Edtech на чотирьох найбільших ринках: Китаї, Індії, США, Європейського союзу та Великобританії. Також були проаналізовані проблеми та можливості розвитку Edtech сфери в кожній країні. Були сформовані списки стартапів єдинорогів, а на ринках де їх не було або було мало були складені списки стартапів, що отримали фінансування більше 100 млн. дол. США.

У третьому розділі «Аналіз компанії сфери Edtech на прикладі Guild Education» було описано історію компанії, названі засновники, короткий опис діяльності компанії. Також була складена бізнес модель Lean Canvas, та проаналізовані венчурні інвестиції, що залучала компанія.

Ключові слова: Edtech, венчурні інвестиції, залучення інвестицій, навчальні технології.

Summary

The qualification work contains 45 pages of the main text, 3 sections, 11 figures, 35 tables, the list of the used literature from 93 sources, and one appendix.

The aim of the work is to draw conclusions based on the analysis of the prospects for the development of Edtech and its financing in the studied countries. And analyze the business model of the Guild Education campaign

The first section "Edtech Market Analysis" discusses the general concepts of the educational technology market and venture capital in the world. And also the largest Edtech companies of Ukraine are analyzed. The second section, "Analysis of global venture investment in Edtech by country", analyzes global venture investment in Edtech in the four largest markets: China, India, the United States, the European Union and the United Kingdom. Problems and opportunities for Edtech development in each country were also analyzed. Lists of unicorn startups were formed, and lists of startups with more than \$ 100 million in funding were compiled in markets where there were none or few. USA. The third section "Analysis of the Edtech company on the example of Guild Education" described the history of the company, named the founders, a brief description of the campaign. The business model Lean Canvas was also compiled, and the venture investments attracted by the company were analyzed.

Key words: Edtech, venture investments, investment attraction, educational technologies.

Зміст

Вступ.....	6
Розділ 1 Аналіз ринку Edtech.....	7
1.1 Аналіз ринку Edtech в світі.....	7
1.2 Аналіз ринку Edtech в Україні.....	13
Розділ 2 Аналіз світових венчурних інвестицій в Edtech по країнам.....	17
2.1 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Китаї.....	17
2.2 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Індії.....	22
2.3 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в США.....	28
2.4 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Європейському Союзі та Великобританії.....	35
Розділ 3 Аналіз компанії сфери Edtech на прикладі Guild Education.....	38
3.1 Аналіз сфери діяльності компанії GuildEducation.....	38
3.2 Бізнес модель lean canvas компанії Guild Education.....	40
Висновки.....	44
Список використаної літератури.....	47
Додаток А.....	57

Вступ

Цифровізація, глобалізація та перехід до альтернативних видів палива – це основні світові тренди, в яких розвивається сучасний бізнес [94, 95, 96, 97, 98, 99, 105, 106, 107, 108, 109]. Саме вони визначають використання новітніх інноваційних технологій в кожній сфері.

З розвитком технологій кожна сфера життя людини зазнає змін. Особливо це стосується сфери навчання. Тому тема використання технологій для навчання є актуальною. Для існування будь якої компанії потрібні ресурси, зокрема фінансові, при веденні традиційної підприємницької діяльності компанії доступні безліч способів залучення коштів, та більшість з них вимагають наявності активів в якості залогу [100, 101, 102, 103, 104] . Тому технологічні компанії позбавляються права отримати кошти, через відсутність такого майна. Тому їм на допомогу приходять інвестиційні компанії, венчурні фонди та приватні інвестори, з пропозиціями фінансування. Тому венчурні інвестиції лишаються чи не єдиним способом залучення коштів для технологічних компаній

Об'єктом дослідження даної роботи є сфера Edtech, предметом дослідження є венчурні інвестиції в дані компанії. Метою роботи є аналіз венчурних інвестицій які залучають стартапи сфери Edtech. Аналіз залучених коштів з сегментацією на окремі країни, що є найбільшими ринками. Аналіз венчурних інвестицій по країнам світу з сегментацією компаній єдинорогів, або компаній, що залучили більше 100 млн. дол. США.

Завданням роботи є на основі аналізу зробити висновки, щодо перспектив розвитку сфери Edtech та її фінансування в досліджуваних країнах.

Методи дослідження, що використовуються в роботі є: спостереження, порівняння, використання графічного методу.

Інформаційна база, що використовується в роботі представлена статистична інформація з державних сайтів та сайту Statista, використання звітів аналітичних компаній, використання профільних постачальників інформації, наприклад Crunchbase.

Розділ 1 Аналіз ринку Edtech

1.1 Аналіз ринку Edtech в світі

В першу чергу потрібно дати визначення терміну Edtech, фактично це слово утворилося з англійських education та technology, що в перекладі освіта та технології. Тому Edtech – це використання технологій, інновацій та програмного забезпечення для покращення освітнього процесу та покращенню рівня знань у здобувачів освіти. Прикладами таких технологій можуть слугувати використання VR/AR, штучного інтелекту, мережі інтернет та інших технологій та гаджетів. Умовно розрізняють сім категорій Edtech компаній:

1. Імерсивні технології
2. STEM
3. Системи менеджменту навчання
4. Соціально-емоційне навчання
5. Дошкільне навчання
6. Онлайн курси
7. Вивчення мов

Імерсивні технології – це технології які надають почуття занурення у процес, або надає можливість взаємодіяти з імітованими об'єктами та середовищами. Прикладами можуть слугувати технології 360-градусні фото та відео, віртуальна реальність та доповнена реальність.

STEM – аббревіатура від слів science, technology, engineering та math. Ця категорія включає стартапи та компанії, що навчають в галузі науки, технологій, програмуванні та математики.

Системи менеджменту навчання – це програмне забезпечення для організації навчання та можливостями комунікації, моніторингу, управління контенту, можливістю отримання аналітики, та інших функцій для організації та управління навчання.

Соціально-емоційне навчання – це категорія Edtech компаній, які вчать навичкам для контролю та розумінню своїх емоцій, навчаються ними керувати. Відчувати та реагувати на емоції інших людей, а також навчаються встановлювати та підтримувати позитивні відносини з оточуючими.

Дошкільне навчання – це тип компаній, які спеціалізуються на навчанні дітей з народження до вступу до школи. Зазвичай навчання проходить у формі гри. Навчання у цей період вважається найбільш вразливим та важливим у житті людини.

Онлайн курси – це вид Edtech, який передбачає набуття нових навичок та умінь за допомогою мережі інтернет та спеціальних програм та сервісів.

Вивчення мов – це категорія Edtech компаній, які навчають іноземним мовам.

Венчурним капіталом називають інвестиції у приватні компанії з покупкою її частини для того, щоб в майбутньому її перепродати дорожче, зазвичай після процедури IPO. Зазвичай такі інвестиції вважаються високо ризиковими, але в той же час є і над прибутковими. Найбільшого розвитку ринок венчурних інвестицій зазнав під час значного збільшення кількості технологічних компаній. І на це є кілька причин. Перша це недоступність кредитування з боку банків, через відсутність активів для застави. У більшості технологічних компаній на початку своєї діяльності майже відсутні матеріальні активи, так як зазвичай основа таких компаній є нематеріальні активи наприклад програмний код.

На ринку венчурних інвестицій розрізняють різні стадії:

Angel-seed – це інвестиції від приватних інвесторів-янголів, як правило на цій стадії інвестори вкладають кошти у ідею.

Early stage – це рання стадія залучення інвестицій, як правило компанії, що залучають кошти вже мають MVP, а зібрані інвестиції витрачають на розробку продукту та на маркетинг.

Late stage – на даній стадії компанії залучають кошти для освоєння нових ринків та масштабування.

Technological growth – на етапі технологічного зростання зазвичай компанії залучають кошти для покращення методів виробництва товарів, покращення технологій, що використовує компанії, в деяких випадках компанії витрачають кошти на злиття та поглинання, зниження цін на свої продукти та послуги, боротьбу з конкурентами.

Згідно звіту онлайн видання Crunchbase за 2020 рік було проведено більше двадцяти тисяч венчурних угод (рис.1.1). А загальний об'єм угод у 2020 році був близько трьохста мільярдів доларів (рис1.2).

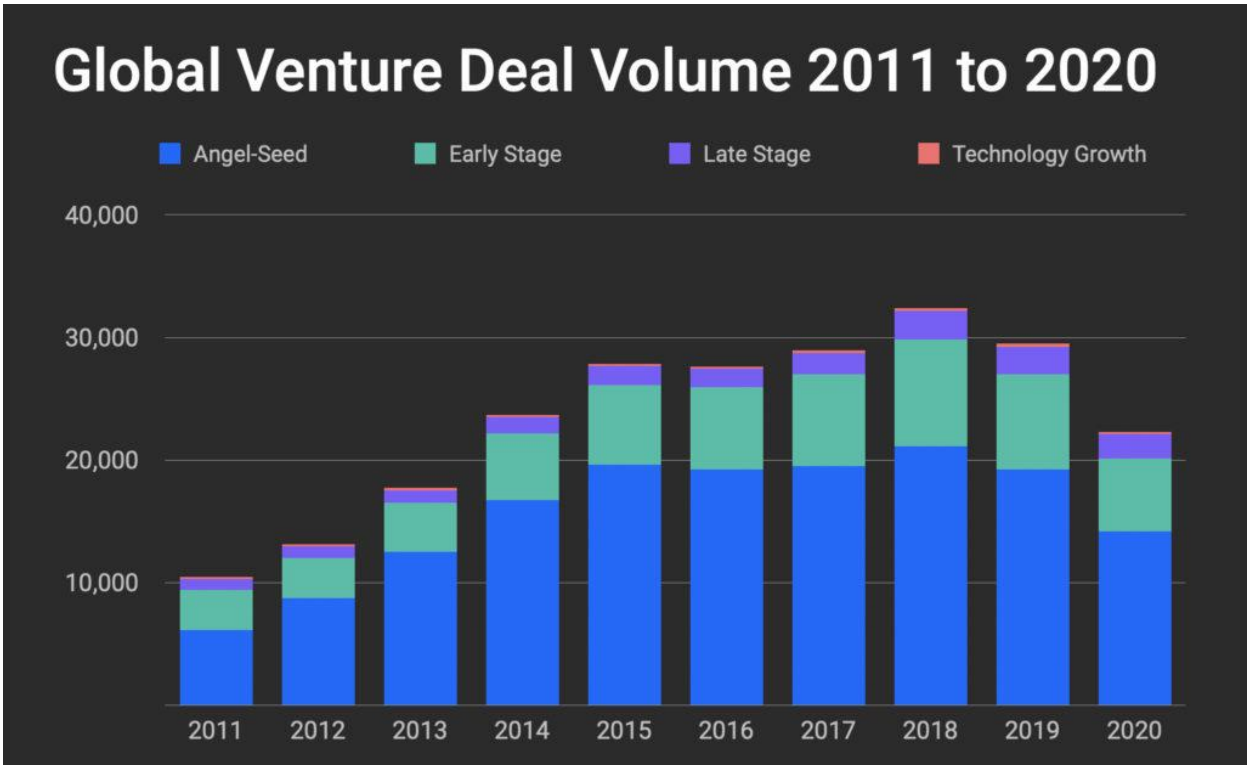


Рисунок 1.1 - Кількість венчурних угод з 2011 по 2020 рік в світі [1]

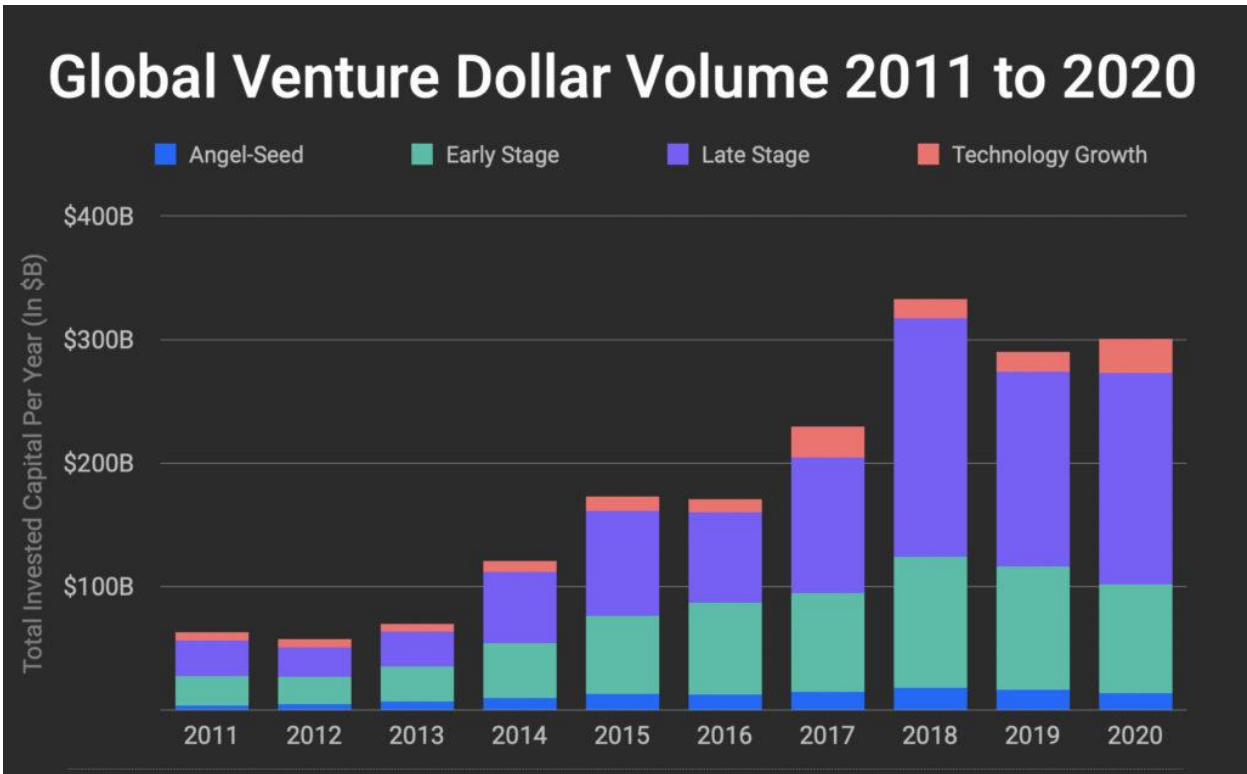


Рисунок 1.2 - Світовий об'єм венчурних інвестицій у доларах США з 2011 по 2020 рік [1]

Якщо взяти до уваги ринок Edtech, то за даними аналітичної компанії holoniq.iq загально світові витрати на навчання та навчальні курси збільшилися від 2.8 трлн. доларів США у 2000 році до 5.4 трлн. Доларів США у 2020 році, та збільшаться до 7,3 трлн. Доларів США у 2025 році. Середній відсоток росту витрат з року в рік близько 3,9 відсотків (рис. 1.3).

На 2020 рік витрати на Edtech в світі займають близько 3,6 відсотка і становить 227 млрд. доларів США проти 96,4 відсотка витрат на навчання у традиційних закладах освіти. Це означає, що ринок освітніх технологій має значний потенціал розвитку. За прогнозами у 2025 році витрати на Edtech в світі сягнуть 404 млрд. доларів США і займуть частку в 5,2 відсотки з усього об'єму витрат на навчання.

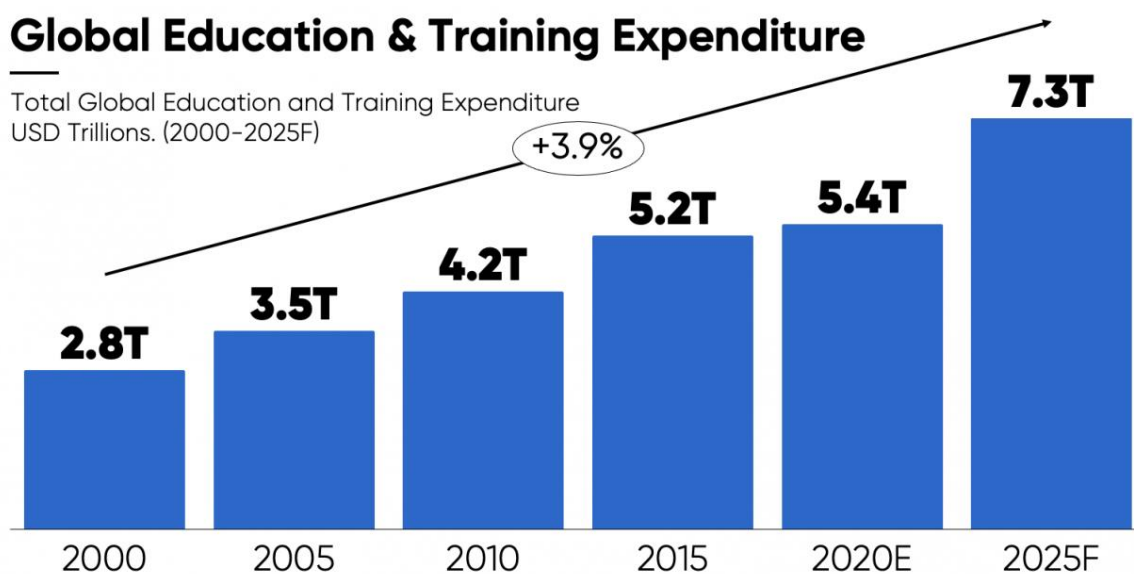


Рисунок 1.3 - Світові витрати на навчання та навчальні курси з 2000 року по 2025 рік [2]

Одним з ключових драйвером росту витрат є кількість людей, що навчається так згідно дослідження Holon.iq та Wittgenstein Centre for Demography and Global Human Capital з 2020 до 2050 року кількість людей що здобуває освіту збільшиться на 2 мільярди осіб і складе 9.4 мільярдів осіб.

Згідно даних венчурні інвестиції в Edtech значно збільшуються з року в рік. Так з 2010 по 2014 рік середньорічний ріст становив +35%, а з 2014 по 2020 рік цей же показник склав +45% з року в рік (Рис. 1.4). При чому в період з 2019 по 2020 рік об'єм залучених венчурних інвестицій збільшився на 9,02 млрд. доларів США [2]. Основним драйвером росту слугувала пандемія коронавіруса, так як більшість країн світу вводила обмеження на перебування у громадських місцях зокрема і навчальних закладів. А більшість Edtech компаній працюють у режимі онлайн, і завдяки цьому мали конкурентні переваги перед традиційними закладами освіти. В результаті чого споживчі витрати на онлайн послуги освіти вирости, що і спричинило приплив венчурних інвестицій. У період з 2010 по 2020 рік проекти з Китаю залучили найбільше інвестицій а саме 28,8 млрд. доларів США проекти з США залучили 13 млрд. доларів, стартапами з Індії фінансували на суму 4 млрд. доларів, Європейські компанії залучили фінансування на 2,6 млрд. доларів, решта світу залучили венчурні інвестиції на суму 1,7 млрд. доларів.

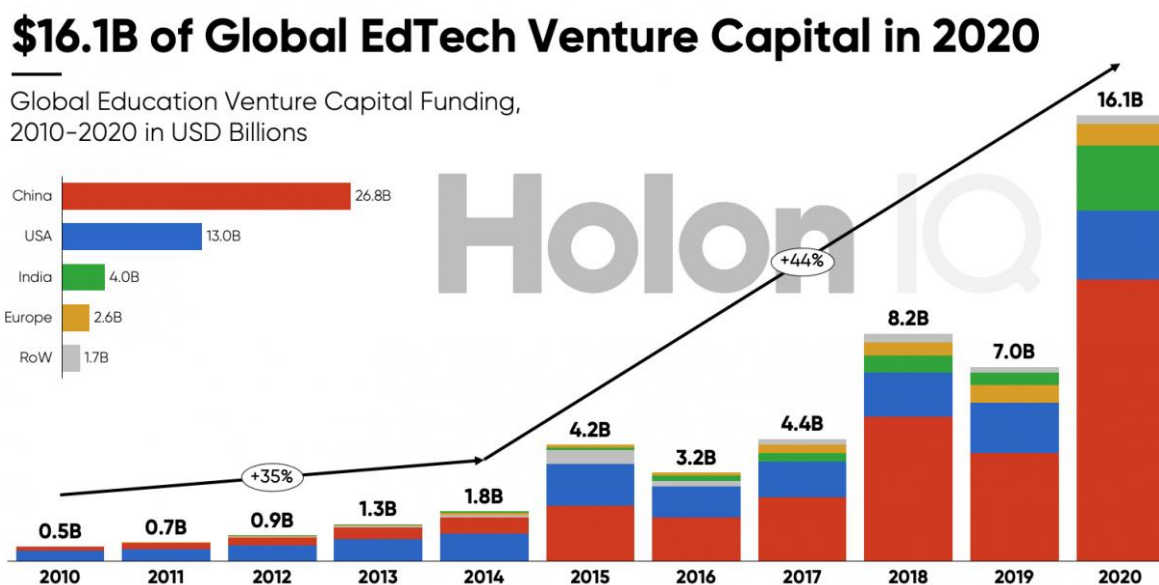


Рисунок 1.4 - Глобальні венчурні інвестиції в Edtech з 2010 по 2020 рік [2]

Всього з 2010 по 2020 рік венчурні інвестори фінансували стартапи на суму 48,1 млрд. доларів (Рис. 1.5) За 2020 рік компанії залучили 16,1 млрд. доларів венчурних інвестицій, при чому 12,5 млрд. доларів з них припадає на азіатські країни, а саме Китай та Індію.

\$48B of Global EdTech Venture Capital since 2010

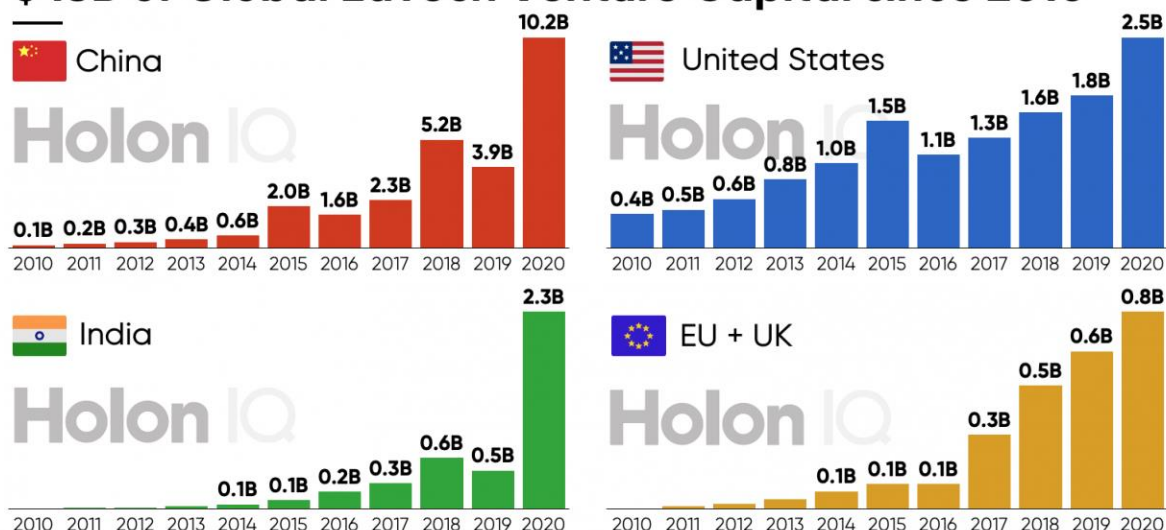


Рисунок 1.5 - Глобальні венчурні інвестиції в Edtech з 2010 по 2020 рік з поділом на основні регіони фінансування [2]

1.2 Аналіз ринку Edtech в Україні

В Україні ринок Edtech ще знаходиться на стадії зародження. В таблиці 6 розписані основні компанії в сфері Edtech, які були засновані в Україні. Варто також зауважити, що деякі компанії мають в Україні офіси та найманих працівників, та такі компанії враховані не були.

Таблиця 1.6 – Найбільші компанії сфери Edtech в Україні

№	Назва компанії	Опис	Сфера
1.	JavaRush	Компанія навчає програмуванню на мові Java в ігровому форматі	STEM
2.	Green Country	Курси з англійської мови з носієм, підготовка до ЗНО. Для дітей 6-17 років.	Вивчення мов
3.	Znoonline	Мобільний додаток для підготовки до ЗНО.	Онлайн курси
4.	CodeGalaxy	Курси по програмування на мовах Java, C ++, JavaScript, HTML та CSS, PHP, Python. Навчання проводиться в інтерактивному форматі, з індивідуальним навчанням. Також надають допомогу у проходженні співбесіди.	STEM
5.	Mnemonic Words	Мобільний додаток з вивчення англійської мови за допомогою мнемоніки.	Вивчення мов
6.	iDental.Study	Онлайн платформа для навчання та підвищення кваліфікації стоматологів.	Онлайн курси
7.	ColoriS	Онлайн платформа для організації навчання працівників на підприємстві.	Система менеджменту навчання

8.	Davintoo Ukraine	Хмарна платформа для управління навчанням.	Система менеджменту навчання
9.	Skandy	Мобільний додаток для сканування на плагіат.	Інші
10.	English Language Grammar	Мобільний додаток для навчання граматики англійської мови	Вивчення мов
11.	Basenji Apps	Мобільний додаток з навчання англійської мови з трекером настрою.	Вивчення мов
12.	Besmart	Курси для підготовки до ЗНО	Онлайн курси
13.	EnglishDom	Онлайн школа з вивчення англійської мови	Вивчення мов
14.	Enguide	Онлайн агрегатор місцевих шкіл та курсів з англійської мови	Онлайн курси
15.	SkillUp	Курси в сфері ІТ	STEM
16.	Всеосвіта	Інтернет портал для учнів та вчителів включає: можливість створювати уроки, підготовку до ЗНО, курси підвищення кваліфікації для вчителів, репетиторство, інформаційний портал для учнів, електронний класний журнал	Інші
17.	BUKI	Сайт для пошуків репетиторів.	Інші
18.	Preply	Освітня платформа для пошуку репетиторів.	Інші
19.	AllRight	Онлайн школа з англійської мови для дітей.	Вивчення мов
20.	Prometheus	Безкоштовні онлайн курси.	Онлайн курси
21.	Ed-era	Студія онлайн освіти з створення курсів.	Онлайн курси
22.	EDUGET	Онлайн платформа для підготовки до ЗНО.	Онлайн курси
23.	Pearn	Безкоштовна платформа для підготовки до ЗНО з елементами гейміфікації	Онлайн курси
24.	Parta	Інформаційний портал про освіту з агрегатором репетиторів	Інші
25.	Education UA	Каталог з інформацією про ВУЗи, школи та курси.	Інші
26.	Osvitoria.media	Інформаційний портал про освіту в Україні. З сегментацією на батьків та вчителів.	Інші
27.	На урок	Платформа для створення та поширення тестів для уроків в школі.	Система менеджменту навчання
28.	Classtime	Платформа для вчителів з тестами та опитуваннями.	Система менеджменту навчання
29.	Класна оцінка	Онлайн конструктор електронних класних журналів, та платформа для організації онлайн навчання для шкіл.	Система менеджменту навчання
30.	Clevio academy	Платформа для організації навчання та адаптації працівників.	Система менеджменту навчання
31.	Etutorium	Онлайн платформа для проведення вебінарів та онлайн тренінгів.	Система менеджменту навчання

32.	SMLS	Платформа для загальноосвітніх навчальних закладів, що дозволяє діджиталізувати процес організації навчання.	Система менеджменту навчання
33.	Ratatype	Онлайн тренажер друку на клавіатурі	Онлайн курси
34.	Beetroot academy	Школа ІТ спеціальностей	STEM
35.	Itea	Курси з ІТ спеціальностей	STEM
36.	Mate Academy	Школа з ІТ спеціальностей з упором на практику. Оплата за навчання здійснюється після працевлаштування.	STEM
37.	Spalah	Онлайн курси з сучасних професій.	Онлайн курси
38.	Unicheck	Сервіс для перевірки на анти плагіат.	Інші
39.	Grammarly	Онлайн сервіс для допомоги написання тексту на англійській мові.	Інші

Джерело: складено автором на основі [3-40]

Аналізуючи данні з таблиці 6 можна зробити діаграму розподілення компаній по сферам діяльності. Згідно діаграми 7 більшість Українських компаній, що представлені в таблиці 6, діють в сфері онлайн курсів таких компаній налічується 10, на другому місці компанії з ішими сферами, що частково відносяться до ринку Edtech, наприклад агрегатори, інформаційні ресурси, сервіси. Таких компаній налічується 9 штук. На третьому місці компанії які роблять системи менеджменту навчання, таких компаній налічується 8, і залишають компанії з вивчення мов та STEM, їх по 6 штук.

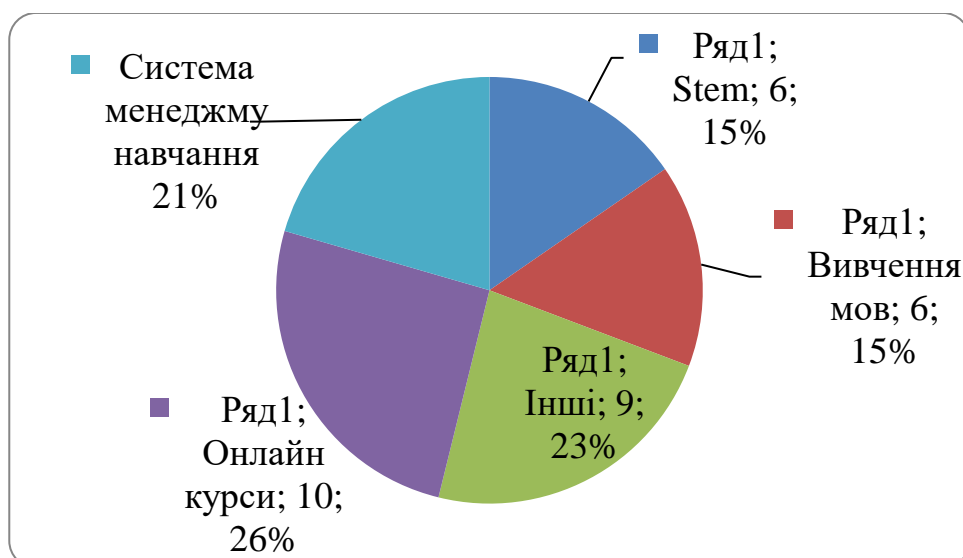


Рисунок 1.7 - Відсоткова частка сфер Edtech компаній в Україні

Особливої уваги заслуговують стартапами Preply та Grammarly. Preply провів три раунди залучення інвестицій в результаті чого в першому посівному раунді стартап залучив 1,3 млн. доларів, в другому раунді в 2020 році залучив 10 млн. доларів, і в третьому раунді в 2021 році залучив 35 млн. доларів. Серед венчурних інвесторів Preply – Point Nine Capital, EduCapital, All Iron, Hoxton Ventures, Evli Growth Partners та Diligent Capital. Grammarly у 2017 році залучив 110 млн. доларів, а в 2019 90 млн. доларів. Венчурними інвесторами стали Spark Capital, General Catalyst, IVP та фізичні особи які не були названі. Сумарно стартап Preply залучив 46,3 млн. доларів, а Grammarly 200 млн. доларів.

Варто наголосити, що інвесторами були зарубіжні фонди, тому існує складність отримання венчурних інвестицій для Українських стартапів та компаній. Фактично в Україні не розвинена практика венчурного інвестування та залучення коштів. Через недостатню нормативно-правову базу, високий рівень корупції, непрозору судову та фіскальну системи, непрозорість фінансової звітності приватних компаній.

Розділ 2 Аналіз світових венчурних інвестицій в Edtech по країнам

2.1 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Китаї

Згідно таблиці 4 з 2010 по 2020 рік венчурні інвестори вклали в сферу Edtech 48,1 млрд. доларів з них 26,8 в Китайські стартапи, ця цифра складає 55,7%. А в 2020 році 60% венчурних інвестицій у цій сфері припали на Китай.

Станом на початок 2021 року в Китаї нараховується 1039 стартапів в сфері Edtech [41]. А згідно звіту консалтингової компанії Daxueconsulting станом на березень 2020 року в Китаї нараховувалося близько 423 мільйонів клієнтів онлайн платформ з навчання (Рис. 2.8) [42].

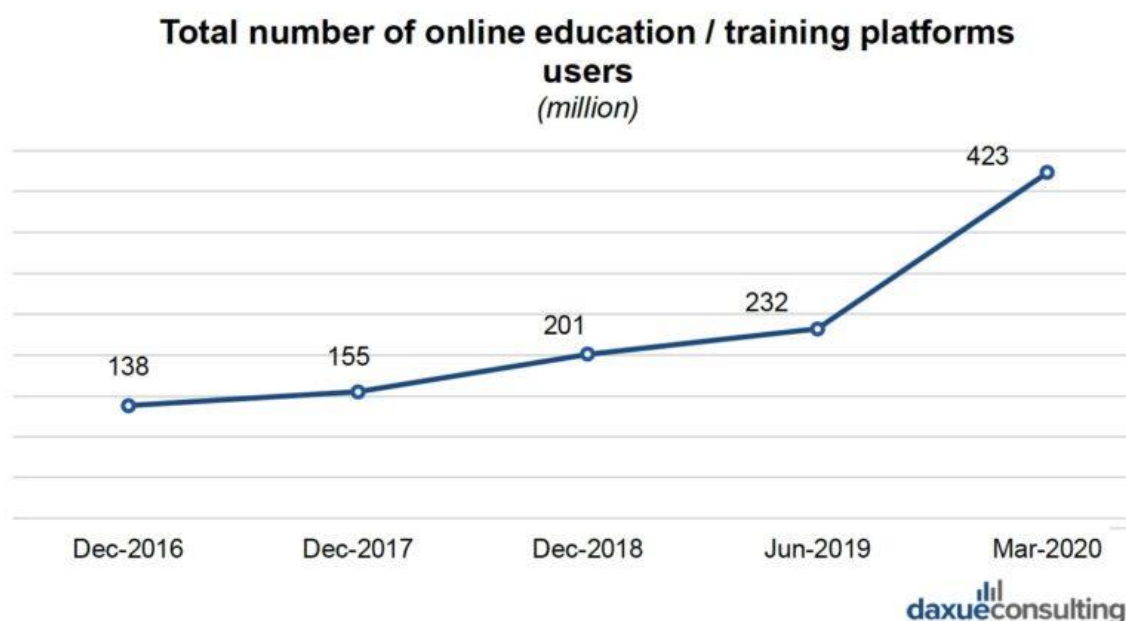


Рисунок 2.8 - Кількість користувачів онлайн освітніх та навчальних платформ у Китаї з 2016 по 2020 рік [43]

Загальна кількість людей, що має доступ в інтернет в Китаї за даними Statista станом на грудень 2020 року склала 988,99 мільйонів людей [43].

Кількість населення за даними світового банку в 2019 склала 1,398 млрд. людей, при цьому варто зазначити, що приблизно 0,55 млрд. людей сільського населення [44]. В яких погано розвинута навчальна інфраструктура. Також за даними Statista з 2009 по 2019 рік середня річна заробітна плата збільшилась з 32 244 юаня до 90 501 юаня [45]. Що може свідчити про збільшення купівельної спроможності населення. Саме ці фактори позитивно впливають на розмір венчурних інвестицій які залучають Китайські стартапи. Таблиця 2.9 – перша таблиця додатка А.

Стартап Yuanfundao на сьогоднішній момент є найдорожчий за приблизними оцінками в сфері Edtech в світі, з вартістю у 15,5 млрд. дол. США. Через пандемію коронавірусу в 2020 році і перехід великої кількості людей на онлайн навчання Китайські стартапи в сфері Edtech залучили 10,2 млрд. дол. США інвестицій, що складає 63,3% від усіх світових венчурних інвестицій у цю сферу. Стартап був заснований у 2012 році і є найбільшою онлайн платформою для навчання учнів початкової та середньої школи. Платними користувачами є більше 1 млн. учнів. Платформа пропонує комплексну навчальну програму від початкової школи до підготовки до олімпіад та навчання у середній школі. Основними ринками є Китай та Гонконг. За весь час провели 10 раундів фінансування на загальну суму у 4,1 млрд. дол. США. Таблиця 2.10 – друга таблиця додатка А.

Другий по приблизній капіталізації знаходиться стартап Zuoyebang, який оцінюють в 10,0 млрд. дол. США. Який надає онлайн освітні послуги учням початкової та середньої школи. Використовує штучний інтелект, щоб дати змогу учням завантажувати фото домашнього завдання та миттєво дивитися на помилки. Також компанія використовує курси та прямі трансляції, для онлайн навчання учнів. Заснував компанію Хоу Цзяньбін у 2014 році. Основними ринками є Китай, Гонконг, Тайвань та Малазія. За весь час компанія отримала фінансування на суму 2,9 млрд. дол. У шести раундах залучення капіталу. Таблиця 2.11 – третя таблиця додатка А.

VIPKID це онлайн компанія, що вчить англійської мови дітей, особливістю стартапа є те, що вчителями можуть бути лише носії мови. Компанія заснована у 2013 році. На сьогодні має близько 500 тис. учнів та понад 60 тис. викладачів з США та Канади. Компанію оцінюють у 4,4 млрд. дол. США. Основними ринками є Китай та Гонконг. Стартап провів 10 раундів залучення інвестицій на загальну суму у 1,1 млрд. дол. США. Також у 2018 році VIPKID брав участь у фінансуванні стартапу NewSchool Insight Media. Таблиця 2.12 – четверта таблиця додатка А.

Zhangmen це онлайн платформа репетиторів для студентів. Репетиторами можуть бути лише люди з закінчено фаховою вищою освітою. Заснований стартап у 2010 році. Оцінюється у 2,0 млрд. дол. США. Основні ринки Китай та Гонконг. Компанія провела 6 раундів залучення інвестицій на суму 502,3 млн. дол. США. Таблиця 2.13 – п'ята таблиця додатка А.

Hujian це освітня компанія, що розробляє платформу з широким спектром освітніх програм та додатків. Компанія була заснована у 2001 році. Зараз її оцінюють в 1,0 млрд. дол. США. Основними ринками для компанії є Тайвань, Китай, Гонконг, США та Японія. За весь час провела 5 раундів фінансування на загальну суму у 187 млн. дол. Та була інвестором у 6 раундах залучення інвестицій. Таблиця 2.14 – шоста таблиця додатка А.

Knowbox - це компанія, що розробляє два мобільні додатки, для кращого навчання учнів шкіл, шляхом надання персоналізованих домашніх завдань. Компанія була створена у 2014 році та оцінюється в 1,0 млрд. дол. США. Компанія стверджує, що на даний час має близько 1 млн. користувачів на день. Основні ринки стартапу США, Швеція, Китай. За весь час компанія провела 6 раундів фінансування на загальну суму 305,8 млн. дол. США. Таблиця 2.15 – сьома таблиця додатка А.

Стартап ITutorGroup, який займається розробкою онлайн освітніх платформ для студентів та бізнесу. Продуктами компанії є додатки та веб сервіси VIPABC, TutorABC та TutorABCJr для вивчення англійської мови, TutorMing для вивчення китайської мови та LiveH2H для онлайн перекладів для бізнесу. Компанія заснована у 1998 році, та на сьогоднішній день її оцінюють у 1,0 млрд. дол. США. Основними ринками для компанії є Великобританія, США, Південна Африканська Республіка, Таїланд та Тайвань. В 2017 році компанія інвестувала кошти у стартап Ribencun, що займається розробкою та розвитком платформи для вивчення англійської мови. Сама ж компанія провела 4 раунди з загальною сумою у 315 млн. дол. США. Таблиця 2.16 – восьма таблиця додатка А.

Стартап Huikedu був заснований в 2010 році. На сьогоднішній день це найбільший онлайн інститут в Китаї. Стартап оцінюють у 1,0 млрд. дол. США. Компанія навчає IT спеціальностям, які знаходяться у дефіциті в Китаї здебільшого це спеціальності пов'язані з розвитком мобільного інтернету, хмарних обчислень, big data та штучним інтелектом. Активно співпрацює з урядом Китаю в рамках виконання “Дванадцятого п'ятирічного плану”. На платформі також присутні освітні програми з підготовки спеціалістів у галузях електронної комерції, діджитал маркетингу, інтернет торгівля. Активно співпрацюють з такими університетами Китаю як Пекінський Університет аеронавтики та космонавтики, Університет Фудань, Пекінський Університет, Університет Цінхуа, Шанхайський Університет Цзяотун, Нанкінський Університет, Університет Сіань Цзяотун, Південно-Китайський технологічний Університет, Університет Ухань, Університет Гуйчжоу, в створенні та дистрибуції університетських курсів. Водночас з тим стартап також має широке коло партнерів, що приймають їх випускників на стажування та роботу. Основний ринок стартапу Китай. У 2016 році Huikedu став інвестором для таких компаній як: QINGCLASS, що розробляє онлайн платформу для відео курсів, mtedu.com – бізнес школа, що навчає онлайн, Mianbao Qiuxhi – інтернет платформа, що надає консультативні послуги

щодо працевлаштування. Сама ж компанія організувала 4 раунди залучення капіталу, на загальну суму у 302,2 млн. дол. США. Таблиця 2.17 – дев'ята таблиця додатка А.

Huohua Siwei цей стартап спеціалізується на онлайн навчанні школярів математиці та природничим наукам. Використовує гейміфікацію та штучний інтелект для покращення сприйняття матеріалу дитиною. Заснована компанія в 2017 році, на сьогоднішній день її оцінюють у 1,6 млрд. дол. США. Основними ринками є Китай, США, Канада, Гонконг та Японія. Всього стартап провів 9 раундів фінансування на загальну суму 593,0 млн. дол. США. Таблиця 2.18 – десята таблиця додатка А.

Хоча варто пам'ятати про ризики, які беруть на себе венчурні інвестори. Найважливіший ризик це політичний, він пов'язаний з тим, що Китай є соціалістичною республікою, якою керує комуністична партія. Так вже не перший рік ходять чутки про можливу націоналізацію ІТ компаній. Ще одним прикладом впливу Китайської влади на бізнес, є недопущення процедури IPO компанії Ant group. А саме після IPO більшість венчурних інвесторів отримують прибутки шляхом продажу своєї частки. Також є ризик банкрутства на кшталт компанії Yousheng Education, так в 2020 році незважаючи на приток нових клієнтів компанія знаходиться на стадії санації. Компанія займалася репетиторством для учнів шкіл, при чому репетитором можна було стати подавши заявку онлайн. Компанія для того щоб справитися з великим напливом клієнтів почала неналежно ставитися до процедури відбору репетиторів, і в результаті чого більшість клієнтів, а саме батьки дітей затребували провести процедуру повернення коштів у зв'язку з неналежним рівнем навчання. Що спричинило величезну заборгованість компанії перед репетиторами. В результаті чого був складений колективний позов на компанію, і через це була розпочата процедура санації яка триває до сих пір. Знаковим цей приклад є ще через те, що компанія вела свою діяльність 20 років. Схожу історію має компанія Xuebajun, яка є теж

платформа для репетиторства, але єдина відмінність в тому, що повернення коштів та виплату зароблених коштів, батьки та репетитори почали вимагати після новин про можливе банкрутство компанії. Наразі розслідується причина відсутності коштів на рахунках компанії.

В цілому Китай є перспективною країною для Edtech компаній через кількість свого населення та постійно зростаючою середньою заробітною платою. Також варто відмітити постійний попит на кваліфікованих працівників в Китаї. Здебільшого венчурні інвестиції залучають компанії основними клієнтами яких є школярі віком від шести до вісімнадцяти років. Це може бути викликано тим, що конкурувати зі школами простіше, а ніж з вищими начальними закладами, або корпоративними навчальними програмами. Також це може бути викликано тим, що батьки дітей шкільного віку готові вкладати кошти у навчання дитини, для подальшого вступу у традиційні заклади освіти. Стартапи, які націлені на студентів та працюючих людей здебільшого не конкурують з вузами та компаніями, а навпаки пропонують партнерства, для спільної діяльності. Хоча великі перспективи є у компаній, у яких клієнтами є люди, що хочуть підвищити кваліфікацію, тому, великі компанії безперечно можуть дозволити проводити регулярне навчання, для своїх працівників, але варто пам'ятати про велику кількість малих підприємств, яким потрібно, щоб їх працівники набували нових знань та навичок. Тому на думку автора у наступні роки все більше венчурних інвестиції будуть залучати саме стартапи, що націлені на підвищення кваліфікації співробітників.

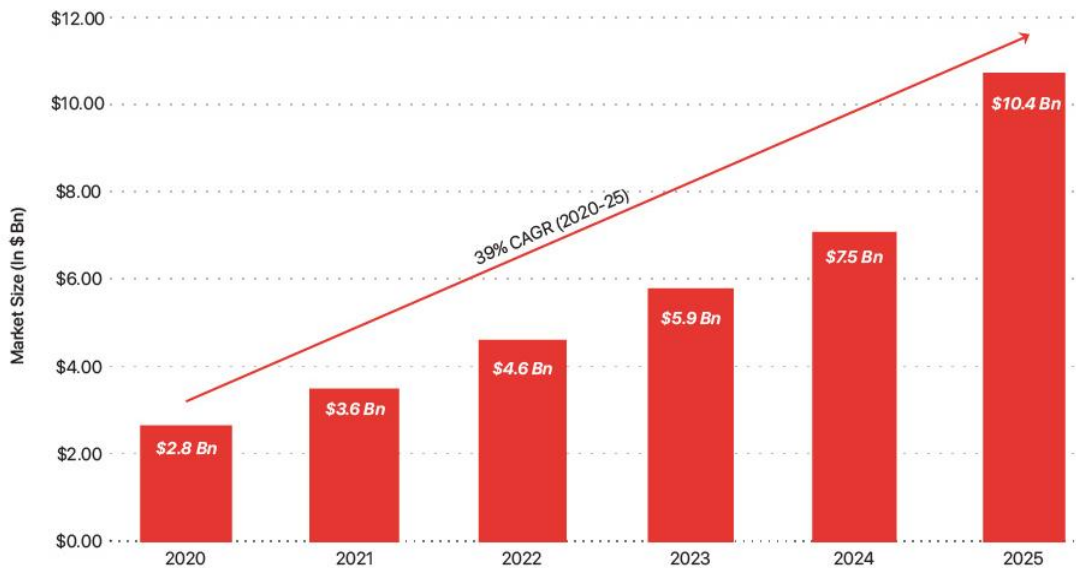
2.2 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Індії

У 2020 році в Індійські стартапи було залучено 2.3 млрд. дол. США венчурних інвестицій в сферу Edtech. Порівнюючи з показником 2019 року у 0,5 млрд. дол. США приріст склав +460%. За даними в січні 2021 року населення Індії складало 1,39 млрд. чоловік [55]. А доступ до інтернету має

624 мільйона чоловік. Також фактором росту Edtech стартапів є дефіцит кваліфікованих кадрів у сільській місцевості. Також зі слів голови державного органу з управління середньої освіти в Індії CBSE (Central Board of Secondary Education) Ашока Гангули старі методики теоретичного навчання більше не працюють, тому уряд Індії створюватиме умови для розвитку технологій, на всіх рівнях здобуття освіти. Він наголошував, що необхідно забезпечити кожному студенту та учню індивідуальний підхід, також необхідно організовувати навчання з гнучкими графіками для того щоб студенти мали можливість поєднувати стажування та навчання. Також він звернув увагу на те, що навчальні матеріали в вигляді друкованих підручників вже застарілі, тому на їх заміну мають бути створені відео уроки та відео курси, тому, що сучасне покоління студентів надає перевагу відео, замість друкованих видань. Також конкурентною перевагою Edtech є тим, що викладач більше не обмежений однією аудиторією, а може одночасно навчати значно більшу кількість студентів та учнів [56].

Згідно Праву на освіту в Індії (RTE), яке було додане у 2002 році кожен громадянин Індії має право на безкоштовну освіту з 6 до 14 років. В результаті чого рівень грамотності серед населення збільшився, хоча розрив у якості освіти між державними закладами та приватними збільшується з кожним роком. Так згідно даних щорічного звіту щодо якості навчання (ASER) тільки 23% учнів п'ятих класів державних шкіл змогли виконати правильно задачу з ділення, тоді як середній показник у приватних школах 40% [57].

Згідно звіту медіа компанії Inc42 розмір ринку Edtech в Індії складе 10,4 млрд. дол. США в 2025 році. При чому 41% від всього розміру ринку буде припадати на стартапи, які зосереджені на навчанні дітей віком від 6 до 18 років [58].



Note: The market size is calculated as (number of users* average ticket size of payment). Both the numbers are calculated using KPMG calculations for the same as the base.
Source: Inc42 Plus

Inc42Plus

Рисунок 2.19 - Прогноз розвитку ринку Edtech в Індії [58]

Хоча за даними опитування учнів, що проводив DU Express Edtech стартапи мають великі проблеми з інтернет інфраструктурою в індії серед студентів та учнів шкіл (Рис. 2.20)

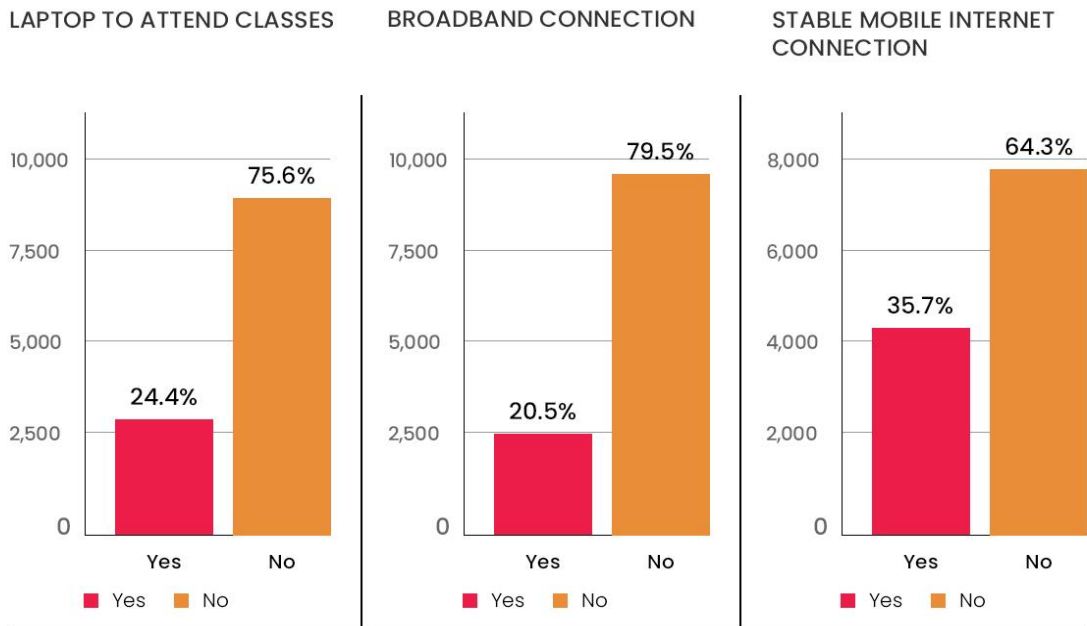


Рисунок 2.20 - Результати опитування студентів та школярів Індії [59]

Так 75,6% не має ноутбука для відвідування онлайн занять, 79,5% не мають широкопasmового інтернет з'єднання, а 64,3% не мають стабільного мобільного інтернету. Отже можна очікувати росту користувачів онлайн освіти після вирішення інфраструктурних проблем.

За оцінками KPMG в Індії нараховується близько 3500 стартапів в сфері Edtech. Також згідно цього звіту 39% ринку займає освіта початкових та старших класів, 26% ринку припадає на підготовку до іспитів та тестів, 23% на отримання нових навичок та онлайн сертифікацію, 9% на вищу освіту та 1% на вивчення мов (Рис. 2.21).

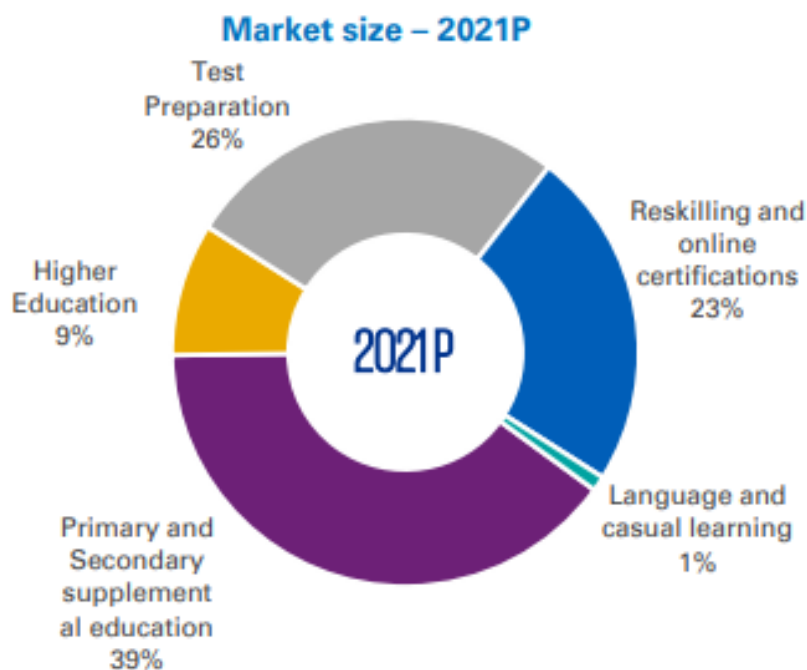


Рисунок 2.21 - Поділ ринку Edtech по секторам [60]

Таблиця 2.22 – одинадцята таблиця додатка А.

Індійський ринок Edtech налічує двох єдинорогів. На даний момент найбільшим стартапом в сфері Edtech є BYJU'S на сьогоднішній день його оцінюють в 13,0 млрд. дол. Цей стартап спеціалізується на онлайн навчальних програмах для дітей 1-12 класів, підготовки до екзаменів. Перший додаток для учнів 4-12 класів компанія запустила у 2015 році на сьогодні в додатку зареєстровано більше 95 мільйонів учнів з яких 6,5 мільйонів має платну преміум підписку. В середньому учні проводять в додатку 71 хвилину в день. В 2017-2019 роках BYJU'S придбала такі стартапи як, Vidyartha, TutorVista, Math Adventures, Osmo. Всі придбані стартапи були з сфери Edtech. В 2019 році компанія запустила спеціальний додаток для учнів 1-3 класів, в яких навчання проводять персонажі Disney. В тому ж році BYJU'S придбав розробника навчальних ігор, для впровадження їх розробок у свій додаток, в 2020 році стартап придбав компанію White Hat Jr, який спеціалізувався на навчанні дітей кодуванню та програмуванню. Також у 2021 році компанія придбала онлайн університет Aakash Educational

Services Ltd (AESL). З 2017 року компанія провела 16 раундів фінансування і всього залучила 2,3 млрд. дол. США. Залучені кошти компанія витратила на масштабування та купівлю конкурентів для інтеграції їх технологій в свій додаток. За 2020 рік компанія отримала дохід в приблизно 370 млн. дол. США. Основним ринком для компанії є Індія. Таблиця 2.23 – дванадцята таблиця додатка А.

Інший єдиноріг компанія Unacademy, її оцінюють у 2 млрд. дол. США. Офіційно компанія була створена у 2015 році, однак засновники робили навчальні відео уроки ще 2010 році і публікували їх в Youtube. На сьогоднішній день це велика онлайн платформа яка надає доступ до відео уроків з різних шкільних предметів та підготовки до іспитів. Частина відео безкоштовна для самонавчання. З 2018 по сьогоднішній момент компанія придбала дев'ять стартапів. При чому шість з них у 2020 році. Всі компанії були конкурентами Unacademy. З 2015 року компанія провела 11 раундів залучення венчурного капіталу, в результаті чого отримала 398,5 млн. дол. США. Unacademy стверджує, що має 3,5 млн. платних підписників та 40 млн. користувачів. Також зі слів компанії в 2020 році Unacademy отримав дохід близько 12 млн. дол. США, при цьому витрати становили близько 400 млн. дол. США, в результаті чого компанія завершила рік зі збитком у 388 млн. дол. Зі слів керівництва це відбулося через те, що компанія активно поглинала конкурентів, за 2020 рік стартап придбав 6 конкурентів. Основними ринками для компанії є США, Індія, Турція, Бразилія та Великобританія. Таблиця 2.24 – тринадцята таблиця додатка А.

Vedantu - це стартап, який розробляє платформу для персоналізації навчання в режимі реального часу. Компанія заснована в 2011 році. Має приблизну оцінку в 600 млн. дол. США. Основний ринок стартапу Індія. Стартап залучив 190,9 млн. дол. венчурних інвестицій. Таблиця 2.25 чотирнадцята таблиця додатка А.

Торрг – стартап, який розробляє додаток з онлайн курсами для підготовки до здачі екзаменів перед вступом у вищі навчальні заклади. Компанія була заснована у 2013 році. Основною конкурентною перевагою компанії є алгоритм штучного інтелекту який аналізує big data, для більш якіснішого навчання та більшої персоніфікації для студента. Основними ринками є Індія, США, ОАЕ, Філіппіни. За весь час компанія провела 11 раундів залучення фінансування на суму 112,1 млн. дол. США. Таблиця 2.26 – п’ятнадцята таблиця додатка А.

В цілому ринок Edtech стартапів в Індії активно розвивається, про це свідчить приток венчурних інвестицій в компанії з цієї сфери. Однак погано розвинена інтернет інфраструктура, що є основою для компаній з цієї сфери. До того в Індії більшість населення перебуває за межою бідності. Також не надто гарним є те, що компанії єдинороги, що мають доступ та кредит довіри у великих венчурних фондів використовують залучені кошти для покупки конкурентів, і в майбутньому може утворитися монополія.

2.3 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в США

На відміну від Китаю та Індії в яких спостерігався різкий скачок притоку венчурного капіталу в США інвестиції в сферу Edtech залучалися поступово, але з збільшенням з року в рік, окрім 2016 року. Якщо порівнювати період 2019-2020 року, то фінансування збільшилося на 138% з 1,8 млрд. дол. США до 2,5 млрд. дол. США

За даними Statista кількість користувачів інтернету в США сягає 287 млн. чоловік у 2021 році, а за прогнозом у 2025 році сягне кількості 297 млн. чоловік [65]. А згідно даних BLS (Бюро статистики праці) в травні 2020 року середня заробітна плата склала 56 310 дол. США в рік, з кількістю працюючих у 139 млн. осіб [66].

Наразі США єдина з країн, що має державний орган, який сприяє розвитку Edtech технологій. Так ОЕТ (Office of Educational Technology), який створений при Департаменті освіти США, відповідає за:

- Сприяння рівноправному доступу до навчання за допомогою технологій
- Підтримання персоналізованого професійного навчання для керівників шкіл та працівників сфери освіти
- Забезпечення учнів та класи шкіл до широкопasmового інтернету, та доступу до цифрових початкових ресурсів
- Розвиток екосистеми новаторів і підприємців сфери технологічного навчання
- Дослідження для вдосконалення навчання

Здебільшого діяльність цього державного органу направлена на створення сприятливої інтернет інфраструктури, навчання вчителів та викладачів сучасним технологіям, які вони мають використовувати [67].

За даними аналітичної компанії HolonIQ на даний момент в США знаходяться 13 стартапів єдинорогів у сфері Edtech, а всього налічується близько 3600 стартапів з цієї сфери [68]. Таблиця 2.27 – шістнадцята таблиця додатка А.

США на сьогоднішній день є першою країною в світі за кількістю єдинорогів в сфері Edtech.

Udemy, на сьогоднішній день найбільший Edtech стартап США компанія була заснована у 2009 році вона являє собою онлайн платформу для навчання. Студенти, компанії та урядові організації мають змогу здобути навички необхідні для конкуренції у сучасній економіці. На 2020 рік компанія має близько 70 000 викладачів та експертів, які викладають понад 155 000 освітніх курси для 40 млн. онлайн користувачів. Навчання проводиться на понад 65 мов світу. Загальна сума венчурного фінансування 296,5 млн. дол. США. В 2016 році компанія придбала Sunnytrail Insight Labs, яка займається розробкою програмного забезпечення для освітніх компаній.

Компанія має шість офісів у різних країнах світу таких як США, Туреччина, Індія, Ірландія, Бразилія. Основні клієнти компанії проживають у США, Індії Бразилії, Туреччині та Великобританії. Місія компанії це поліпшення життя шляхом навчання. Таблиця 2.28 – сімнадцята таблиця додатка А.

Компанія MasterClass є другою за приблизною оцінкою в 2,75 млрд. дол. Це платформа з прямими ефірами, де кожен бажаючий може вчитися у найкращих практиків. Заснована компанія була в 2015 році. Працює за моделлю підписки кожен клієнт має змогу навчитися у експертів у галузях мистецтва, бізнесу, спорту, дизайну та інших. Також є можливість переглядати вже записані відео курси. Компанія MasterClass за весь час залучила 461,4 млн. дол. США. Основними ринками для компанії є США, Великобританія, Канада, Австралія та Індія. Таблиця 2.29 – вісімнадцята таблиця додатка А.

Третьою компанією сфери Edtech в США є Duolingo, стартап був заснований в 2011 році. Компанія являє собою навчальну платформу з вивчення іноземних мов на разі пропонує 98 курсів на 40 різних мовах. Платформа є безкоштовною, але за преміум доступ потрібно платити 7 доларів щомісячно за видалення всієї реклами, та доступу до навчальних матеріалів у режимі онлайн. На платформі навчається понад 30 мільйонів користувачів. Також компанія розвиває ще один продукт, яки називається Duolingo for school, це платформа для автоматизації декотрих функцій вчителів у школах. Основними ринками компанії є США, Великобританія, Бразилія, Франція та Мексика. За весь час компанія залучила 183,3 млн. дол. США. Основна місія стартапу за допомогою технологій представити кожному доступ до навчання, порівняному з заняттям з репетитором. Основні переваги, які виділяє компанія є індивідуальне навчання, інтерактивність та доступність по всьому світу. Таблиця 2.30 – дев'ятнадцята таблиця додатка А.

Під час першого раунду залучення інвестицій 19.10.2011 компанії вдалося залучити 3,3 млн. дол. США від трьох анонімних інвесторів, така ж ситуація була 08.12.2020 було відомо що компанія залучила кошти від двох інвесторів, але ні сума ні імена інвесторів, або назви інвестиційних компаній так і не були оприлюднені,

Наступною по приблизній оцінці є компанія Kajabi, вона допомагає продавати свої знання. А в самій компанії пояснюють, що вони є платформою для торгівлі знаннями, де кожен може продавати свої знання з будь якої теми іншим. З моменту заснування в 2010 році через платформу було виплачено більше 600 млн. дол. США авторам курсів. Основними ринками для компанії є США, Канада, Великобританія, Австралія та Німеччина. За весь час компанія провела два раунди з залучення інвестицій з загальним об'ємом більше 550 млн. дол. США. Таблиця 2.31 – двадцята таблиця додатка А.

Під час першого раунду, що проводився 08.11.2019 сума угоди не оприлюднювалася.

П'ятим по приблизній оцінці є стартап Handshake, що оцінюється в 1,5 млрд. дол. США. Компанія займається працевлаштуванням студентів коледжів на роботу після закінчення освіти, та на стажування під час навчання. Компанія була заснована у 2014 році на сьогоднішній день офіси компанії знаходяться у США та Великобританії. Основним ринком є США. За весь час стартап залучав кошти шість разів на загальну суму у 234 млн. дол. США. Таблиця 2.32 – двадцятьперша таблиця додатка А.

Degreeed це стартап, що надає свою онлайн платформу компаніям, яка дозволяє працівникам розвивати свої навички. Використовуючі данні щодо успіхів у навчанні стартап рекомендує курси, відео, статті, книги та подкасти дл подальшого розвитку. Також допомагає знайти нові можливості з працевлаштування. Заснована в 2012 році. Основними ринками є США, Індія,

Канада, Польща та Бразилія. З моменту заснування компанія провела 10 раундів залучення інвестицій на загальну суму 390,2 млн. дол. США. Таблиця 2.33 – двадцять друга таблиця додатка А.

При чому 70 млн. дол. США компанія залучила шляхом продажу боргових інструментів, для поповнення оборотного капіталу з фіксованою ставкою.

Стартап Outschool це онлайн школа для дітей. З сертифікованими незалежними викладачами. Стартап був заснований 2015 року. Їхня місія – побудувати найбільшу та найкращу онлайн школу в світі. Основними ринками компанії є США та Канада. Загалом компанія залучила 130 млн. дол. У 5 раундів фінансування. Таблиця 2.34 – двадцять третя таблиця додатка А.

Компанія Course Hero це безкоштовна онлайн платформа для навчання студентів. Компанія заробляє кошти платною підпискою за доступ до додаткових навчальних посібників, відеофільмів та конспектів. Компанія була заснована у 2006 році. Основними ринками є США, Філіппіни, Індонезія, Мексика та Індія. За весь час провела 8 раундів залучення інвестицій на загальну суму 97,4 млн. дол. На сьогоднішній день оцінюється у 1,1 млрд. дол. США. Таблиця 2.35 – двадцять четверта таблиця додатка А.

Всі інвестори або венчурні фонди окрім GSV Ventures та NewView Capital, не були оприлюднені.

Udacity компанія, що оцінюють у 1,1 млрд. дол. США. Компанія розробляє онлайн платформу з навчання у галузі штучного інтелекту, машинного навчання, робототехніки, науки про дані та хмарні обчислення. Заснований стартап у 2011 році. Основними ринками для компанії є США, Індія, Єгипет, Великобританія та Бразилія. Udacity провела 6 раундів фінансування на загальну суму 235 млн. дол. США. Таблиця 2.35 – двадцять п'ята таблиця додатка А.

При чому кошти від компанії Hercules Capital були залучені у вигляді боргових фінансових інструментів з фіксованою ставкою. Також невідома

сума залучених інвестицій під час останнього раунду, інвестор або інвестиційна компанія оприлюднена також не була.

Стартап Newsela, який оцінюється в 1,0 млрд. дол. США. Основною діяльністю стартапа є створення персоналізованих освітніх курсів з відкритих даних для учнів шкіл. На сьогоднішній день на платформі зареєстровано 37 млн. школярів. Основним ринком компанії є США. Стартап Newsela провів 6 раундів залучення інвестицій на суму 172,2 млн. дол. США. Таблиця 2.36 – двадцять шоста таблиця додатка А.

Дані про фінансування яке було проведено у лютому 2017 року оприлюдненими не були.

Quizlet це інтерактивна платформа для навчання у ігровому форматі. Була заснована в 2005 році. Прототип був створений Ендрю Сазерлендом, коли той вчився у другому класі. На даний момент платформа має понад 20 млн. унікальних відвідувачів на місяць. Основними ринками для стартапу є США, Канада, Філіппіни, Великобританія та Індія. За весь час кампанія провела 3 раунди фінансування на загальну суму 62 млн. дол. США. Таблиця 2.37 – двадцять сьома таблиця додатка А.

Стартап Age of Learning створює онлайн платформу для навчання дітей дошкільного віку. Стартап створений в 2007 році. На сьогоднішній день основними ринками стартапу є США, Великобританія та Канада. Компанією було проведено 3 раунди залучення коштів в результаті чого було отримано 181,5 млн. дол. США. Таблиця 2.38 – двадцять сьома таблиця додатка А.

З усіх залучених коштів 15 млн. дол. США були залучені в якості боргових фінансових інструментів з фіксованою ставкою.

При цьому традиційні навчальні заклади теж активно використовують переваги Edtech. Так наприклад почали розвиватися ОРМ (online program management) партнерства, буткамп партнерства. Суть ОРМ партнерств у тому, що коледж договориється з приватною компанією, про публікацію платного курсу з певної дисципліни в інтернет, як правило на платформі приватної компанії, або на новій спеціально розробленій онлайн платформі.

Таким чином коледж відповідає за навчальний матеріал та організацію навчання, а приватна компанія відповідальна за технічну, та маркетингову складову проекту. При цьому виручені кошти розподіляються між коледжем і приватною компанією. Буткамп партнерства працюють за схожою схемою але замість курсу організується своєрідний конкурс, учасники буткампу розподіляються на команди, їм ставлять задачу яку потрібно вирішити та час за який потрібно це зробити. Потім викладачі коледжів оцінюють учасників. За даними HolonIQ у 2020 році в порівнянні з 2019 кількість таких програм у коледжах США збільшилася на 35,9% (Рис. 2.39)

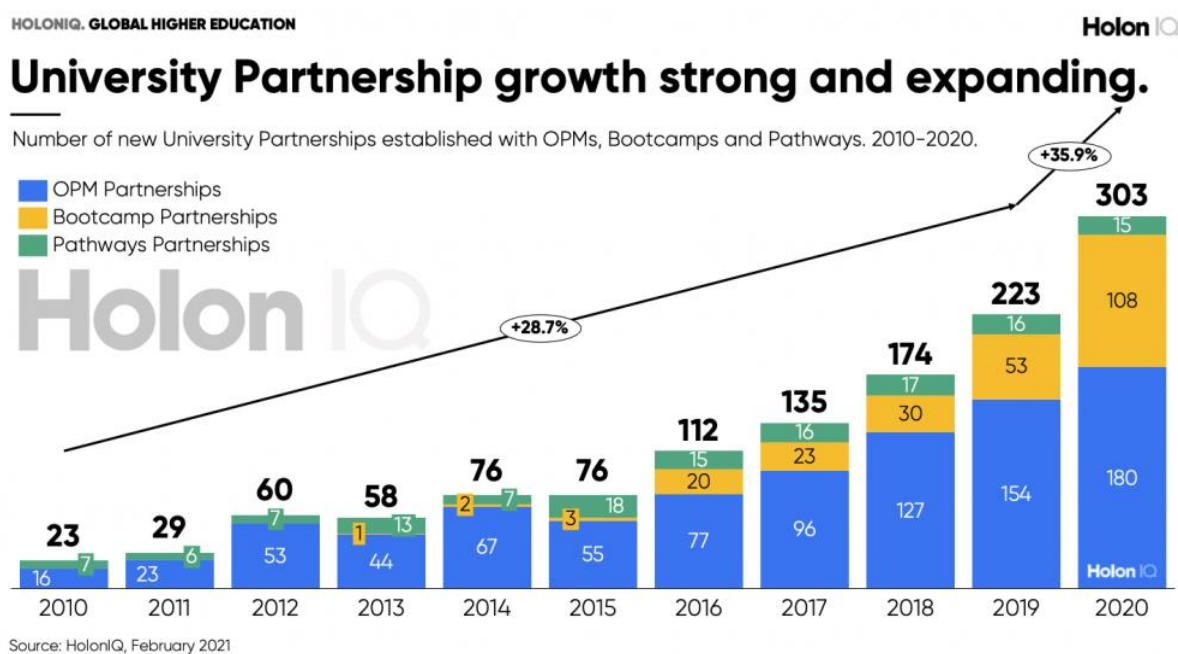


Рисунок 2.39 - Зміна кількості ОРМ програм, буткамп програм та програм академічної мобільності в коледжах США з 2010 по 2020 рік. [80]

В цілому венчурне інвестування в США з кожним роком розвивається більше. Щорічне збільшення об'ємів інвестицій в Edtech свідчить про привабливість сфери серед інвесторів. В свою чергу компанії Edtech мають фінансовий ресурс в результаті якого можуть конкурувати не лише на власному ринку освітніх послуг з традиційними закладами освіти, а й освоювати нові ринки, пропонуючи споживачам свої послуги. А велика кількість платоспроможного населення з високим рівнем інтернет покриття та високою швидкістю інтернету свідчить, що ринок буде збільшуватися.

2.4 Аналіз венчурних інвестицій в Edtech в Європейському Союзі та Великобританії

За даними Statista в Європейському союзі та Великобританії станом на 2019 рік проживає 446,82 млн. осіб [81]. За даними офіційного сайту Європейського союзу у 2020 році 85% європейців користувалося інтернетом мінімум один раз на тиждень. Найнижчий показник у Болгарії – 67%, а найвищий у Данії – 95%. Хоча лише 11% європейців пройшли будь який онлайн тренінг або курс у 2019 році [82]. Тому на думку партнера фонду венчурного капіталу Ніка Ньюмана, що працює в Emerge Education, Європа має шалений потенціал розвитку сфери Edtech, і в майбутньому варто очікувати появу стартапів єдинорогів з країн Європейського Союзу. На сьогоднішній день в ЄС немає жодного стартапу єдинорога в сфері Edtech. Найбільшою проблемою є прийняття технологій людьми, тому якщо провести аналогію з сферою fintech, після того як суспільство масово прийме ідею того, що можна отримувати знання через інтернет, варто очікувати на шалений зріст числа стартапів та притоку венчурного фінансування [83]. Таблиця 2.40 – двадцять восьма таблиця додатка А.

Всього за період з 2014 по 2020 рік стартапи з Європейського союзу та Великобританії залучили приблизно 2,5 млрд. дол. США, для порівняння стільки ж залучили компанії в США лише за один 2020 рік.

Стартап Kahoot – це платформа на основі ігор, яка дозволяє створювати тести та вікторини. Заснований стартап у 2012 році в Норвегії. Щомісяця сайт Kahoot відвідує близька 22 млн. осіб з США, Великобританії, Мексики, Канади та Іспанії. За весь час компанія залучила 363,9 млн. дол. США у 9 раундах. Таблиця 2.41 – двадцять дев'ята таблиця додатка А.

Стартап GoStudent створює та поширює онлайн платформу, що поєднує учнів та вчителів, для навчання один на один. Заснована компанія у 2016 році в Австрії. Основні ринки Німеччина, Австрія, Іспанія, Франція та Швейцарія.

За весь час компанія провела 6 раундів залучення інвестицій на загальну суму у 100,7 млн. дол. США. Таблиця 2.42 – тридцята таблиця додатка А.

Brainly стартап, що розробляє онлайн платформу для отримання домашнього завдання через інтернет, а також компанія розвиває онлайн спільноту, що складається з учнів, батьків та вчителів, де кожен може отримати відповідь на запитання, або допомогу у виконанні завдання. Компанія заснована в 2009 році в Польщі. Основними ринками для компанії є США, Канада, Індія, Філіппіни та Великобританія. За весь час існування компанія провела 6 раундів фінансування на загальну суму у 148,5 млн. дол. США. Таблиця 2.43 – тридцять перша таблиця додатка А.

Компанія Labster займається розробкою платформи для віртуальних лабораторних експериментів з природничих наук у 3D форматі. До того ж дає можливість проводити тести та оцінювати учнів прямо в платформі. Також використовує елементи гри для кращого досвіду навчання. Стартап заснований у 2011 році в Данії. Основними ринками компанії є США, Канада, Великобританія, Філіппіни та Данія. Стартап провів 5 раундів залучення інвестицій на загальну суму 103,5 млн. дол. США. Таблиця 2.44 – тридцять друга таблиця додатка А.

OpenClassrooms це онлайн платформа для навчання. Налічує понад трьох мільйонів користувачів. В каталозі компанії понад тисячі онлайн курсів. Працює за моделлю фріміум, з можливістю придбати платну підписку від 20 євро за місяць. Стартап заснований у 2012 році в Франції. Основними ринками є Франція, Марокко, Алжир, Туніс та Бельгія. Стартап провів 6 раундів залучення коштів на суму 149,7 млн. дол. США. Таблиця 2.45 – тридцять третя таблиця додатка А.

В цілому проблеми розвитку ринку Edtech в Європейському Союзі та Великобританії прямо протилежні з проблемами в Індії. В Європі інтернет широко розповсюджений, тому проникнення інтернету дуже високе. До того ж рівень середньої заробітної плати, а тому, і рівень способу життя [93],

значно вищий ніж в Індії. При досить великому населенні, але рівень готовності отримувати знання онлайн значно нижчий ніж у інших країнах що розглядалися. Тому цілком логічно, що венчурні інвестиції на загальну суму більше 100 млн. дол. Залучили стартапи, що не пропонують онлайн освіту, а доповняють традиційну освіту технологічними елементами (Kahoot, GoStudent, Brainly, Labster). Винятком є стартап OpenClassrooms, хоча з п'яти країн основних для стартапу ринків три країни африканські. В цілому Європейський ринок в майбутньому буде тільки рости. Тим паче, що декотрі стартапи з США та Індії вже активно заходять на ринки декотрих європейських країн. Тому якщо протягом декількох майбутніх років не буде створюватися європейських Edtech стартапів, то в майбутньому їм буде важче заходити на ринки європейських країн.

Розділ 3 Аналіз компанії сфери Edtech на прикладі Guild Education

3.1 Аналіз сфери діяльності компанії GuildEducation

Стартап GuildEducation був заснований в червні 2015 року в Денвері. Засновниками стали:

Брітані Стіч є співвласницею Guild Education. До цього працювала директором Quad Learning Inc. Компанії, що спеціалізується на підборі персоналу в заклади освіти. Також вона є колишнім викладачем у державних школах Aspire. [89]

Кріс Ромер є співвласником Guild Education. Експерт з питань бюджетування та фінансування закладів вищої освіти. Колишній сенатор штату Колорадо з 2007 по 2011 рік. Протягом 25 років був консультантом з питань фінансів, для вищих навчальних закладів. Був співвласником компанії Digital Education Company, яка проводила онлайн курси та тренінги для студентів та дорослих з вивчення мов програмування. Закінчив Стенфордський Університет з відзнакою, отримавши ступінь бакалавра.

Рейчел Карлсон є співвласницею та генеральним директором Guild Education. Має ступінь бакалавра в Стенфордській бізнес школі, ступінь магістра в галузі освіти та ступінь бакалавра політичних наук у Стенфордському Університеті.

Компанія Guild Education надає можливість людям що працюють підвищувати свою кваліфікацію, або отримати нову спеціальність у університетах не відриваючись від місця роботи. Шляхом поєднання онлайн занять, семінарів, персональних консультацій та занять. Згідно статистики лише 19% студентів денної форми навчання отримують ступінь бакалавра за чотири роки навчання в університеті або коледжі. Причинами цього є зміна

спеціальності, зміна навчальних закладів, високі витрати на навчання, робота, яку важко поєднувати з навчанням.

Guild Education заробляє двома способами перший це продаж власних курсів з навчання, а другий це продаж курсів коледжів та університетів за моделлю ОРМ. В випадку проходження курсів університетів компанія отримує частину вартості оплаченого курсу, відсотки які отримує компанія у такому випадку стартап не розголошує. Університетськими партнерами компанії є Університет Арізони, Університет Пердью, Університет Флориди, Мічиганський Державний Університет, Університет Райса та Каліфорнійський Університет Берклі та близько сорока неприбуткових коледжів.

Основною моделлю компанії є В2В. Тобто стартап пропонує роботодавцям свої та партнерські курси, працівники вчаться за рахунок роботодавця, в результаті такі компанії отримують більш кваліфікований персонал. Вибір саме такої моделі зумовлений тим, що при такій моделі кожна сторона угоди отримує максимум вигоди. Так Guild Education та партнери університети мають змогу зменшити свої маркетингові витрати, тому, що заключивши договір з роботодавцем одразу навчається багато людей, роботодавець отримує більш кваліфікований персонал, при чому немає необхідності самостійно організувати навчання, також варто додати, що Податкова служба США IRS дозволила роботодавцям витратити 5 250 дол. на рік на навчання одного працівника, без оподаткування. А також робітники через свого роботодавця можуть претендувати на отримання щорічного федерального гранту на навчання в розмірі 5 815 дол. США. А працівники мають змогу отримати освіту, або підвищити кваліфікацію. Серед клієнтів Guild Education такі компанії як Lyft, Lowe's Companies, Taco Bell, Walmart, Disney, Chipolte, Discover Financial.

З 2020 року у зв'язку з пандемією COVID-19 компанія почала безкоштовно допомагати людям, яких було скорочено через локдаун. Guild

Education почала організовувати безкоштовні навчальні онлайн семінари з різних тем від ремонту сантехніки до налаштування онлайн реклами. З можливістю влаштуватися на роботу у компанії партнерів.

На сьогоднішній день компанію оцінюють в 1,0 млрд. дол. США. Стартап провів 6 раундів залучення інвестицій на загальну суму у 228,5 млн. дол. США.

У компанії працює 856 робітників, за минулий рік кількість співробітників зросла на 31% у порівнянні з минулим роком. Орієнтовний дохід компанії у 2020 році складає 107 млн. дол. [91]

Основним конкурентом компанія бачить стартап Udemy, який оцінюють в 3,3 млрд. дол. США. Цей стартап також пропонує курси для студентів та працівників, також має договори на навчання державних працівників. Але відмінністю є те, що Udemy зосереджений на ринку B2C, якщо не брати до уваги договори з державними установами. І Udemy не співпрацює з університетами, тим самим їх клієнти не мають змоги отримати вищу освіту.

3.2 Бізнес модель lean canvas компанії Guild Education

Клієнти. Клієнтами Guild Education є в першу чергу компанії, які мають велику кількість працівників без вищої, або з незакінченою вищою освітою.

Проблема. Стартап дозволяє вирішити проблеми браку кваліфікованих кадрів на підприємствах, а для працівників можливість претендувати на більш високу заробітну плату та можливість кар'єрного зростання. Також іншою проблемою є низька кількість людей з вищою освітою, що значно зменшує перспективи кар'єрного зростання для людини.

Ціннісна пропозиція. Основною ціннісною пропозицією кампанії є надання освітніх послуг онлайн, не відриваючись від роботи, з персональною підтримкою та консультаціями.

Рішення. Для вирішення проблем компанія розробляє власні освітні курси для підвищення кваліфікації працівників. Також активно працює за моделлю ОРМ з університетами партнерами, для того, щоб споживачі мали змогу офіційно отримати степінь бакалавра. Також стартапом була розроблена платформа для відстеження процесу навчання та можливості отримання швидкої консультації від менеджера.

Канали. Бізнес моделі кампанії потрібно налагодити канали за двома напрямками пошук нових компанії клієнтів, та пошук партнерів університетів. Для пошуку компанії клієнтів компанія буде власний бренд якому могли б довіряти. По перше кампанія надає перевагу пошуку клієнтів зі списку Fortune 500. Вже є такі клієнти як Lyft, Walmart, Disney. По друге компанія веде активну маркетингову кампанія націлену на працівників, щоб вони просили роботодавця стати клієнтом компанії Guild Education. Так наприклад ведеться активна робота в соціальних мережах, особливо варто відмітити спільноту в Reddit. Пошук партнерів Університетів ведеться шляхом перемовин з потенціальними партнерами. [92]

Дохід. Компанія отримує дохід з продажу власних курсів, а також партнерські виплати від продажу курсів Університетів, з якими укладені партнерські угоди. З 2020 року компанія в рамках допомоги людям звільнених через епідемію COVID-19 стартап допомагає знайти роботу у компаніях партнерах. Наразі ці послуги надаються компанією безкоштовно, але в майбутньому для збільшення доходів можливо ці послуги стануть платними.

Витрати. Витратами для компанії є:

- Заробітна плата працівникам, яких нараховується 856 осіб, та відкритих 56 вакансій.
- Витрати на створення та оновлення онлайн курсів.
- Витрати пов'язані з утриманням та розвитку онлайн платформи.
- Витрати пов'язані з залученням Університетів партнерів.
- Витрати пов'язані з залученням компаній клієнтів.
- Витрати на оренду та утримання офісних приміщень.

Ключові метрики. Для онлайн освітньої кампанії ключовими метриками є :

- Кількість людей, що пройшли курси
- Кількість партнерів Університетів
- Кількість компаній клієнтів
- Середня вартість залучення партнерів Університетів
- Середня вартість залучення компаній клієнтів
- Середня вартість курсу
- Середня сума отриманих коштів від партнерів Університетів
- Кількість людей, що хочуть повернути кошти за навчання

Прихована перевага. Перевагою компанії є її відкритість у створенні сильного бренду, через, що вона може претендувати на ексклюзивні контракти, як партнерами так і з клієнтами. Також перевагою є швидка комунікація з споживачами, що проходять курси з вирішення проблем, можливість навчатися за індивідуальним графіком.

3.3 Аналіз венчурних інвестицій, що залучила компанія Guild Education.

За весь час свого існування компанія провела 6 раундів залучення коштів на загальну суму 228,5 млн. дол. США (Таб. 16)

Таблиця 3. 46 - Венчурні інвестиції залучені компанією Guild Education [90]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	24.09.2015	2	Harrison Metal
2.	20.09.2015	-	1776 Ventures
3.	16.09.2016	8,5	Redpoint
4.	06.09.2017	21	Bessemer Venture Partners
5	25.08.2018	40	Felicis Ventures
6.	13.11.2019	157	General Catalyst

Під час першого раунду компанія залучила інвестиції від інвестиційної компанії Harrison Metal в розмірі 2 млн. дол. США, також в цей же день в компанію інвестував фонд 1776 Ventures, але сума залучених коштів не розголошується. В 2016 році стартап зову залучив 8,5 млн. дол. США від інвестиційної компанії Redpoint. В 2017 році компанія залучила 21 млн. дол. від Bessemer Venture Partners. В 2018 40 млн. дол. від Felicis Ventures, а у 2019 провела успішний раунд в результаті якого компанія залучила 157 млн. дол. від General Catalyst. Отримані кошти компанія витратила на покращення своєї онлайн платформи та на маркетинг, для залучення нових клієнтів та партнерів.

Висновки

З ростом попиту на онлайн освіту, та використанням технологій у навчанні з кожним роком збільшується кількість стартапів, що також впливає на кількість венчурних угод та їх вартість. На сьогоднішній день найбільш динамічно розвивається азійський ринок Edtech стартапів, і не дивно, тому, що лише дві країни Китай та Індія в сумі мають майже 3 млрд. населення.

Китай є перспективною країною для Edtech компаній через кількість свого населення та постійно зростаючою середньою заробітною платою. Також варто відмітити постійний попит на кваліфікованих працівників в Китаї. Здебільшого венчурні інвестиції залучають компанії основними клієнтами яких є школярі віком від шести до вісімнадцяти років. Це може бути викликано тим, що конкурувати зі школами простіше, а ніж з вищими начальними закладами, або корпоративними навчальними програмами. Також це може бути викликано тим, що батьки дітей шкільного віку готові вкладати кошти у навчання дитини, для подальшого вступу у традиційні заклади освіти. Стартапи, які націлені на студентів та працюючих людей здебільшого не конкурують з вузами та компаніями, а навпаки пропонують партнерства, для спільної діяльності. Хоча великі перспективи є у компаній, у яких клієнтами є люди, що хочуть підвищити кваліфікацію, тому, великі компанії безперечно можуть дозволити проводити регулярне навчання, для своїх працівників, але варто пам'ятати про велику кількість малих підприємств, яким потрібно, щоб їх працівники набували нових знань та навичок. Тому на думку автора у наступні роки все більше венчурних інвестицій будуть залучати саме стартапи, що націлені на підвищення кваліфікації співробітників.

В Індії ринок Edtech стартапів активно розвивається, про це свідчить приток венчурних інвестицій в компанії з цієї сфери. Велика кількість населення та переваги над традиційними видами навчання безумовно дають позитивний ефект для розвитку стартапів в сфері Edtech. Однак погано розвинена інтернет інфраструктура, що є основою для компаній з цієї сфери.

До того в Індії більшість населення перебуває за межою бідності. Також не надто гарним є те, що компанії єдинороги, що мають доступ та кредит довіри у великих венчурних фондів використовують залучені кошти для покупки конкурентів, і в майбутньому може утворитися монополія.

Венчурне інвестування в США з кожним роком розвивається все більше. Щорічне збільшення об'ємів інвестицій в Edtech свідчить про привабливість сфери серед інвесторів. В свою чергу компанії Edtech мають фінансовий ресурс в результаті якого можуть конкурувати не лише на власному ринку освітніх послуг з традиційними закладами освіти, а й освоювати нові ринки, пропонуючи споживачам свої послуги. А велика кількість платоспроможного населення з високим рівнем інтернет покриття та високою швидкістю інтернету свідчить, що ринок буде збільшуватися.

Проблеми розвитку ринку Edtech в Європейському Союзі та Великобританії прямо протилежні з проблемами в Індії. В Європі інтернет широко розповсюджений, тому проникнення інтернету дуже високе. До того ж рівень середньої заробітної плати значно вищий ніж в Індії. При досить великому населенні, але рівень готовності отримувати знання онлайн значно нижчий ніж у інших країнах що розглядалися. Тому цілком логічно, що венчурні інвестиції на загальну суму більше 100 млн. дол. Залучили стартапи, що не пропонують онлайн освіту, а доповняють традиційну освіту технологічними елементами (Kahoot, GoStudent, Brainly, Labster). Винятком є стартап OpenClassrooms, хоча з п'яти країн основних для стартапу ринків три країни африканські. В цілому Європейський ринок в майбутньому буде тільки рости. Тим паче, що декотрі стартапи з США та Індії вже активно заходять на ринки декотрих європейських країн. Тому якщо протягом декількох майбутніх років не буде створюватися європейських Edtech стартапів, то в майбутньому їм буде важче заходити на ринки європейських країн.

В Україні ринок венчурного інвестування не розвинений, тим паче в сфері Edtech. Хоча українські підприємці активно розвивають свої проекти в

цій сфері. Особливої уваги заслуговують стартапами Preply та Grammarly. Preply провів три раунди залучення інвестицій в результаті чого в першому посівному раунді стартап залучив 1,3 млн. доларів, в другому раунді в 2020 році залучив 10 млн. доларів, і в третьому раунді в 2021 році залучив 35 млн. доларів. Серед венчурних інвесторів Preply – Point Nine Capital, Hoxton Ventures, EduCapital, All Iron, Diligent Capital та Evli Growth Partners. Grammarly у 2017 році залучив 110 млн. доларів, а в 2019 90 млн. доларів. Венчурними інвесторами стали General Catalyst, IVP, Spark Capital та фізичні особи які не були названі. Сумарно стартап Preply залучив 46,3 млн. доларів, а Grammarly 200 млн. доларів.

Варто наголосити, що інвесторами були зарубіжні фонди, тому існує складність отримання венчурних інвестицій для Українських стартапів та компаній. Фактично в Україні не розвинена практика венчурного інвестування та залучення коштів. Через недостатню нормативно-правову базу, високий рівень корупції, непрозору судову та фіскальну системи, непрозорість фінансової звітності приватних компаній.

Список використаної літератури

1. Інтернет ресурс «Звіт глобальних венчурних інвестицій 2020». URL: <https://news.crunchbase.com/news/global-2020-funding-and-exit/>
2. Інтернет ресурс «10 діаграм, що пояснює про світовий ринок Edtech». URL: <https://www.holoniq.com/Edtech/10-charts-that-explain-the-global-education-technology-market/>
3. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Джавараш». URL: <https://javarush.ru/>
4. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Грінкантрі». URL: <https://greencountry.com.ua/>
5. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Зноонлайн». URL: <https://znoonline.com/>
6. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Кодегелекси». URL: <https://uk.codegalaxy.io/>
7. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Мнемонік вордс». URL: <https://mnemonicwords.com/>
8. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Айдентал стади». URL: <https://idental.study/ru/>
9. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Колоріс». URL: <https://coloris.com.ua/>
10. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Давінто». URL: <https://davintoo.com/>
11. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Сканді». URL: <https://skandy.co/>
12. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Басенджіапс». URL: <http://basenjiapps.com/>

13. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Бисмарт стади». URL: <https://besmart.study/>
14. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Інглишдом». URL: <https://www.englishdom.com/>
15. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Енгуит». URL: <https://enguide.ua/ua>
16. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Скіллап». URL: <https://skillup.ua/>
17. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Всеосвіта». URL: <https://vseosvita.ua/>
18. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Букі». URL: <https://buki.com.ua/>
19. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Преплі». URL: <https://preply.com/ua/>
20. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Олрайт». URL: <https://allright.com/uk/>
21. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Прометеус». URL: <https://prometheus.org.ua/>
22. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Едера». URL: <https://www.ed-era.com/>
23. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Едугет». URL: <https://www.eduget.com/uk/>
24. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Айлерн». URL: <https://ilearn.org.ua/>
25. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Парта юа». URL: <http://www.parta.com.ua/ukr/>
26. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Едюкейшин». URL: <https://www.education.ua/>

27. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Освіторія». URL: <https://osvitoria.media/>
28. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Наурок». URL: <https://naurok.com.ua/>
29. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Класстайм». URL: <https://www.classtime.com/uk/>
30. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Класна оцінка». URL: <https://klasnaocinka.com.ua/>
31. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Клевіо академія». URL: <https://clevio.academy/ua>
32. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Етуторіум». URL: <https://etutorium.ru/>
33. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії СМЛС». URL: <https://smls.com.ua/>
34. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Рататайп». URL: <https://www.ratatype.ua/>
35. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Битруут академія». Режим URL: <https://beetroot.academy/ru/>
36. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Айтіа». URL: <https://itea.ua/>
37. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Мейт академи». URL: <https://mate.academy/>
38. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Спалах». URL: <https://www.spalah.com/>
39. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Юнічек». URL: <https://unicheck.com/uk-ua>

40. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Грамарли». URL:
<https://www.grammarly.com/>
41. Інтернет ресурс «Edtech стартапи в Китаї». URL:
<https://tracxn.com/explore/Edtech-Startups-in-China>
42. Інтернет ресурс «Звіт. Онлайн ринок освітніх технологій в Китаї». URL:
<https://daxueconsulting.com/online-education-market-in-china/>
43. Інтернет ресурс «Кількість інтернет користувачів в Китаї». URL:
<https://www.statista.com/statistics/265140/number-of-internet-users-in-china/>
44. Інтернет ресурс «Звіт щодо кількості населення в Китаї». URL:
<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=CN>
45. Інтернет ресурс «Середня заробітна плата в Китаї ». URL:
<https://www.statista.com/statistics/278349/average-annual-salary-of-an-employee-in-china/>
46. Інтернет ресурс «Офіційний сайт компанії Юаньфундао». URL:
<https://www.yuanfudao.com/>
47. Інтернет ресурс «Профіль компанії Цуебенг в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/zuoyebang>
48. Інтернет ресурс «Профіль компанії Віпкід в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/vipkid>
49. Інтернет ресурс «Профіль компанії Жанменг в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/zhangmen>
50. Інтернет ресурс «Профіль компанії Худжанг в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/hujiang-com>
51. Інтернет ресурс «Профіль компанії Ноубокс в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/knowbox-2>

52. Інтернет ресурс «Профіль компанії Титор груп в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/tutorgroup>
53. Інтернет ресурс «Профіль компанії Хейкіду в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/huikedu-group>
54. Інтернет ресурс «Профіль компанії Хуова Сівей в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/huohua-siwei>
55. Інтернет ресурс «Звіт щодо кількості інтернет користувачів в Індії». URL:
<https://datareportal.com/reports/digital-2021-india>
56. Офіційний сайт. Державної ради з середньої освіти Індії. URL:
<https://www.cbse.gov.in/>
57. Інтернет ресурс «Звіт щодо рівня освіти в закладах початкової та середньої освіти Індії». URL: <http://www.asercentre.org/Wave/p/372.html#lovtc>
58. Інтернет ресурс «Звіт Інк42 щодо ринку едтех в Індії». URL:
<https://inc42.com/reports/the-future-of-Edtech-in-india-decoding-the-10-bn-market-opportunity-report-2020/>
59. Інтернет ресурс Офіційний сайт аналітичної компанії Дуетекспрес URL:
<https://duexpress.in/>
60. Інтернет ресурс «Звіт КПМГ щодо онлайн освіти в Індії за 2020 рік». URL:
<https://home.kpmg/in/en/home/insights/2017/05/internet-online-education-india.html>
61. Інтернет ресурс «Профіль компанії Байджус в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/byju-s>
62. Інтернет ресурс «Профіль компанії Унакадеми в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/unacademy>

63. Інтернет ресурс «Профіль компанії Веданту в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/vedantu-innovations>
64. Інтернет ресурс «Профіль компанії Топр в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/toppr>
65. Інтернет ресурс «Інтернет користувачі США». URL:
<https://www.statista.com/statistics/1044012/usa-digital-platform-audience/>
66. Інтернет ресурс Державного бюро статистики праці . URL:
<https://www.bls.gov/>
67. Інтернет ресурс Державного бюро розвитку освітніх технологій . URL:
<https://tech.ed.gov/>
68. Інтернет ресурс «Звіт 100 найбільших едтех компаній північної Америки». URL: <https://www.holoniq.com/notes/holoniq-north-america-Edtech-100/>
69. Інтернет ресурс «Профіль компанії Удемі в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/udemy>
70. Інтернет ресурс «Профіль компанії Мастерклас в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/masterclass>
71. Інтернет ресурс «Профіль компанії Дуолінго в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/duolingo>
72. Інтернет ресурс «Профіль компанії Каджабі в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/kajabi>
73. Інтернет ресурс «Профіль компанії Хендшейк в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/handshake-2>
74. Інтернет ресурс «Профіль компанії Дігрід в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/degreed>

75. Інтернет ресурс «Профіль компанії Аутскул в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/outschool>
76. Інтернет ресурс «Профіль компанії Удасіті в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/udacity>
77. Інтернет ресурс «Профіль компанії Ньюсела в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/newsela>
78. Інтернет ресурс «Профіль компанії Квізлет в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/quizlet>
79. Інтернет ресурс «Профіль компанії Ейдж оф Лернінг в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/age-of-learning>
80. Інтернет ресурс «Звіт щодо ОРМ». URL:
<https://www.holoniq.com/notes/global-opm-and-opx-market-to-reach-13.3b-by-2025/>
81. Інтернет ресурс «Кількість населення Європейського союзу». URL:
<https://www.statista.com/statistics/253372/total-population-of-the-european-union-eu/>
82. Інтернет Звіт офіційного сайту Європейського союзу, щодо використання інтернет технологій. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en>
83. Інтернет ресурс «Офіційний сайт венчурного фонду Емердж едюкайшин». URL: <https://emerge.education/author/nic/>
84. Інтернет ресурс «Профіль компанії Кахут в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/kahoot->
85. Інтернет ресурс «Профіль компанії Гоустудент в Кранчбейс». URL:
<https://www.crunchbase.com/organization/gostudent>

86. Інтернет ресурс «Профіль компанії Брейнлі в Кранчбейс». URL: <https://www.crunchbase.com/organization/brainly-com>
87. Інтернет ресурс «Профіль компанії Лабстер в Кранчбейс». URL: <https://www.crunchbase.com/organization/labster>
88. Інтернет ресурс «Профіль компанії Опенкласрумс в Кранчбейс». URL: <https://www.crunchbase.com/organization/openclassrooms>
89. Інтернет ресурс «Профіль компанії Гілд едюкешин звіт про технології в Кранчбейс». URL: <https://www.crunchbase.com/organization/guild-education/technology>
90. Інтернет ресурс «Профіль компанії Гілд едюкешин звіт про фінанси в Кранчбейс». URL: https://www.crunchbase.com/organization/guild-education/company_financials
91. Інтернет ресурс «Профіль компанії Гілд едюкешин в Гровіо». URL: https://growjo.com/company/Guild_Education
92. Інтернет ресурс «Офіційний сайт Гілд едюкешин». URL: <https://www.guildeeducation.com/>
93. Шевцова С.В., Ковальов Б.Л. Науково-методичні підходи до формування сталого способу життя. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 230–234.
94. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
95. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

96. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
97. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>
98. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumю 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1
99. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>
100. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
101. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
102. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – К.: Універсальна книга, 2018. – 572с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
103. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

104. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
105. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>
106. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
107. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
108. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. Economic Annals-XXI, 179(9-10), 22-30. doi: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>
109. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

Додаток А

Таблиця 2.9 - Найбільші Китайські стартапи в сфері Edtech за приблизною оцінкою та залученням венчурних інвестицій.

№	Назва	Опис	Приблиз на оцінка млрд. дол. США	Залучено венчурних інвестицій всього станом на 2021 рік млрд. дол. США
1.	Yuanfudao	Онлайн платформа для допомоги з підготовки до іспитів. Є можливість як групових, так і особистих занять.	15,5	4,1
2.	Zuoyebang	Додаток з допомоги з домашнім завданням. Учень завантажує фото завдання і отримує відповіді з поясненнями.	10,0	2,9
3.	VIPKID	Онлайн платформа для навчання дітей англійської мови.	4,5	1,1
4.	Zhangmen	Додаток з репетиторства.	2,0	0,5
5.	Hujian	Онлайн платформа з вивчення іноземних мов, для приватних та корпоративних клієнтів.	1,0	0,2
6.	Knowbox	Онлайн платформа для вчителів та учнів з допомоги у домашньому завданні	1,0	0,3

7.	ITutorGroup	Додаток для навчання для всіх вікових груп	1,0	0,3
8.	Huikedu	Платформа для організації навчання для вищих начальних закладів та корпоративних клієнтів	1,0	0,3
9.	Huohua Siwei	Інтерактивні онлайн курси для дітей до 12 років на базі штучного інтелекту	1,5	0,6

Джерело: складено автором на основі [46-54]

Таблиця 2.10 - Венчурні інвестиції залучені компанією Yanfudao [46]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	01.08.2013	7	Matrix Partners China, IDG Capital
2.	22.07.2014	15	-
3.	30.03.2015	60	CMC Capital Group
4.	01.06.2016	40	Tencent
5.	31.05.2017	120	Warburg Pincus
6.	26.12.2018	300	Tencent
7.	31.03.2020	1000	Hillhouse Capital Group, Tencent
8.	31.08.2020	1200	Tencent
9.	30.10.2020	1000	DST Global
10.	24.12.2020	300	YF Capital

Таблиця 2.11 - Венчурні інвестиції залучені компанією Zuoyebang [47]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	03.09.2015	25	Legend Capital, Sequoia Capital China
2.	25.09.2016	60	GGV Capital, Xianghe

			Capital
3.	14.08.2017	150	H Capital Advance
4.	18.08.2018	350	Coatue
5	29.09.2020	750	FountainVest Partners, Tiger Global Management
6.	28.12.2020	1600	-

Таблиця 2.12 - Венчурні інвестиції залучені компанією VIPKID [48]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	06.01.2010	80	Sequoia Capital China
2.	01.05.2013	-	-
3.	01.12.2013	-	-
4.	01.05.2014	5	Matrix Partners China
5	13.10.2015	20	Northern Light Venture Capital
6.	18.05.2016	0,078	-
7.	03.08.2016	100	-
8.	23.08.2017	200	Sequoia Capital China, Tencent
9.	27.04.2018	500	Coatue, Sequoia Capital China, Tencent, YF Capital
10.	19.09.2019	150	Tencent

Таблиця 2.13 - Венчурні інвестиції залучені компанією Zhangmen [49]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	01.12.2014	-	-
2.	09.07.2015	3,15	-
3.	30.06.2016	-	-
4.	01.12.2016	32	Huaxing Growth Capital

5	09.02.2018	120	Warburg Pincus
6.	23.02.2019	350	CICC Alpha, CMC Capital Group

Таблиця 2.14 - Венчурні інвестиції залучені компанією Hujian [50]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	01.01.2009	10	-
2.	01.01.2011	-	-
3.	01.01.2013	20	-
4.	01.01.2014	-	Baidu
5	29.10.2015	157	China Minsheng Investment Group

Таблиця 2.15 - Венчурні інвестиції залучені компанією Knowbox [51]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	19.07.2014	1	Alibaba Group
2.	01.10.2015	10	YF Capital
3.	31.10.2016	15,8	Bertelsmann Asia Investments
4.	12.10.2017	30	-
5	26.04.2018	100	TAL Education Group
6.	30.05.2019	150	Legend Star

Таблиця 2.16 - Венчурні інвестиції залучені компанією ITutorGroup [52]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	25.04.2012	15	Qiming Venture Partners

2.	01.02.2014	100	Alibaba Capital Partners
3.	18.11.2015	200	-
4.	28.02.2019	-	-

Таблиця 2.17 - Венчурні інвестиції залучені компанією Huikedu [53]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	05.03.2014	20	Fosun RZ Capital
2.	19.11.2015	47,1	Qianhe Capital
3.	26.10.2016	-	Beijing Huaruan Jinhong Asset Management
4.	24.05.2018	235,1	China Oceanwide

Таблиця 2.18 - Венчурні інвестиції залучені компанією Huohua Siwei [54]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	01.08.2016	3	Lightspeed China Partners
2.	10.05.2018	15	Hike Capital , IDG Capital
3.	20.06.2018	20	Sequoia Capital China
4.	25.03.2019	40	Longfor Group, Northern Light Venture Capital
5.	26.08.2019	85	GGV Capital, Kohlberg Kravis Roberts
6.	24.04.2020	30	Kuaishou Technology
7.	27.08.2020	150	Kohlberg Kravis Roberts
8.	12.10.2020	100	Tencent
9.	25.01.2021	150	Trustbridge Partners

Таблиця 2.22 - Список Індійських Edtech стартапів які залучили більше ста мільйонів доларів США.

№	Назва	Опис	Приблиз на оцінка млрд. дол. США	Залучено венчурних інвестицій всього станом на 2021 рік млрд. дол. США
1.	BYJU'S	Онлайн платформа з навчання, діє на різних сегментах ринку Edtech за рахунок M&A угод.	13,0	2,3
2.	Unacademy	Онлайн підготовка до здачі іспитів та тестів.	2,0	0,4
3.	Vedantu	Онлайн навчання для учнів шкіл.	0,6	0,2
4.	Toppr	Онлайн курси та репетиторство для підготовки до іспитів	-	0,1

Джерело: складено автором на основі [61-64]

Таблиця 2.23 - Венчурні інвестиції залучені компанією BYJU'S [61]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	29.03.2017	30	Verlinvest
2.	28.08.2017	40	Tencent
3.	11.12.2018	540	Prosus & Naspers
4.	22.03.2019	31	General Atlantic, Tencent
5	10.07.2019	150	Qatar Investment Authority
6.	09.01.2020	200	Tiger Global Management
7.	26.06.2020	100	Bond
8.	26.08.2020	122	DST Global
9.	08.09.2020	500	Silver Lake
10.	29.03.2021	460	MC Global Edtech Investment Holdings

Таблиця 2.24 - Венчурні інвестиції залучені компанією Unacademy [62]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	24.08.2016	1	Ashish Tulsian, Blume Ventures, Sandeep Tandon, Tracxn, WaterBridge Ventures
2.	13.01.2017	4,5	Blume Ventures, Nexus Venture Partners
3.	13.09.2017	11,5	SAIF Partners, Sequoia Capital India
4.	16.07.2018	21	SAIF Partners, Sequoia Capital India
5	26.08.2019	50	Blume Ventures, Nexus Venture Partners, Sequoia Capital India, Steadview Capital
6.	19.02.2020	110	Facebook, General Atlantic, Sequoia Capital India
7.	02.09.2020	150	SoftBank Vision Fund
8.	25.11.2020	-	Dragoneer Investment Group, Tiger Global Management
9.	13.01.2021	50	-
10.	23.02.2020	-	Sachin Tendulkar

Таблиця 2.25 - Венчурні інвестиції залучені компанією Vedantu [63]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	15.07.2013	0,15	-

2.	01.08.2014	0,4	-
3.	07.05.2015	5	Accel, Tiger Global Management
4.	24.11.2018	11	Accel, Omidyar Network
5.	08.08.2019	1,3	Trifecta Capital Advisors
6.	29.08.2019	42	Tiger Global Management, WestBridge Capital
7.	13.02.2020	24	GGV Capital
8.	23.04.2020	7	KB Global Platform Fund
9.	15.07.2020	100	Coatue

Таблиця 2.26 - Венчурні інвестиції залучені компанією Torpr [64]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	24.05.2014	2	-
2.	07.05.2015	10	Eight Roads Ventures, Helion Venture Partners, SAIF Partners
3.	30.10.2015	2	-
4.	24.04.2017	0,3	WGG International
5.	23.10.2017	6,2	-
6.	09.05.2018	2,1	Alteria Capital
7.	19.12.2018	35	-
8.	10.04.2019	6	Milestone Trustee Services
9.	12.05.2020	0,2	Kaizenvest
10.	29.07.2020	48,3	Foundation Holdings

Таблиця 2.27 - Список Edtech стартапів з США з оцінкою більш ніж 1 млрд. дол.

№	Назва	Опис	Приблиз	Залучено
---	-------	------	---------	----------

			на оцінка млрд. дол. США	венчурних інвестицій всього станом на 2021 рік млрд. дол. США
1.	Udemy	Навчальна платформа для студентів, компаній, та державних органів.	3,3	0,3
2.	Masterclass	Навчальна платформа з відео курсами для підвищення кваліфікації	2,75	0,5
3.	Duolingo	Платформа для вивчення іноземних мов	2,4	0,2
4.	Kajabi	Платформа, що допомагає продавати свої знання	2,0	0,5
5.	Handshake	Мережа служб, що допомагає знайти роботу після закінчення коледжу	1,5	0,2
6.	Degreed	Платформа для підвищення кваліфікації	1,4	0,4
7.	Outschool	Маркетплейс онлайн класів	1,3	0,1
8.	Course Hero	Онлайн навчальна платформа для студентів	1,1	0,1
9.	Udacity	Онлайн платформа, що спеціалізується на навчанні у галузі штучного інтелекту, машинного навчання та робототехніки	1,1	0,2
10.	Guild Education	Платформа для навчання упродовж всього життя, пропонує курси для підвищення кваліфікації	1,0	0,2
11.	Newsela	Платформа для допомоги	1,0	0,2

		вчителям шкіл у складанні плану уроку, знаходження інформації та створенні тестів		
12.	Quizlet	Платформа для вивчення матеріалу за допомогою карток в ігровому режимі	1,0	0,1
13.	Age of Learning	Навчальна платформа для дітей початкових класів	1,0	0,2

Джерело: складено автором на основі [69-80]

Таблиця 2.28 - Венчурні інвестиції залучені компанією Udemy [69]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	08.05.2014	32	Norwest Venture Partners
2.	02.05.2015	65	Stripes
3.	02.05.2016	60	Prosus & Naspers
4.	01.08.2019	-	Manhattan Venture Partners
5	31.12.2019	-	SharesPost Investment Management
6.	19.02.2019	50	Benesse
7.	20.10.2020	-	-
8.	18.11.2020	50	Tencent
9.	16.12.2020	-	-
10.	25.12.2020	23,5	Mindrock Capital

Таблиця 2.29 - Венчурні інвестиції залучені компанією MasterClass [70]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	23.02.2013	1,9	Harrison Metal
2.	01.01.2015	4,5	Javelin Venture Partners

3.	23.02.2016	15	New Enterprise Associates
4.	28.03.2017	35	Institutional Venture Partners
5.	06.09.2018	80	Institutional Venture Partners
6.	20.05.2020	100	Fidelity Management Research Company
7.	13.03.2021	225	Fidelity Management Research Company

Таблиця 2.30 - Венчурні інвестиції залучені компанією Duolingo [71]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	19.10.2011	3,3	-
2.	17.09.2012	15	New Enterprise Associates
3.	18.01.2014	20	Kleiner Perkins
4.	10.06.2015	45	CapitalG
5.	25.07.2017	25	Drive Capital
6.	04.12.2019	30	CapitalG
7.	14.04.2020	10	General Atlantic
8.	18.10.2020	35	Durable Capital Partners, General Atlantic
9.	08.12.2020	-	-

Таблиця 2.31 - Венчурні інвестиції залучені компанією MasterClass [72]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	08.11.2019	-	Spectrum Equity
2.	04.05.2021	550	Tiger Global Management

Таблиця 2.32 - Венчурні інвестиції залучені компанією Handshake [73]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	15.03.2015	3,5	True Ventures
2.	03.01.2016	10,5	Kleiner Perkins
3.	17.10.2016	20	Spark Capital
4.	31.10.2018	40	EQT Ventures
5	20.10.2020	80	GGN Capital
6.	12.05.2021	80	Spark Capital, Lightspeed Venture Partners

Таблиця 2.33 - Венчурні інвестиції залучені компанією Degreed [74]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	13.04.2021	6,9	-
2.	13.04.2021	9	Signal Peak Ventures
3.	16.07.2020	21	Jump Capital
4.	27.06.2019	3,5	GSV Ventures
5	27.06.2019	42	Signal Peak Ventures, Jump Capital, Owl Ventures
6.	06.03.2018	35	-
7.	16.08.2016	40	AllianceBernstein
8.	05.01.2016	47,6	Owl Ventures
9.	19.03.2015	30	-
10.	21.31.2014	153	Riverwood Capital, Sapphire Ventures

Таблиця 2.34 - Венчурні інвестиції залучені компанією Outschool [75]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	22.03.2016	0,12	Y Combinator

2.	26.06.2017	1,4	Sesame Workshop , Collaborative Fund
3.	28.05.2019	8,5	Union Square Ventures, Reach Capital
4.	18.09.2020	45	Lightspeed Venture Partners
5	14.04.2021	75	Coatue, Tiger Global Management

Таблиця 2.35 - Венчурні інвестиції залучені компанією Udacity [77]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	01.01.2012	5	CRV
2.	25.10.2012	15	Andreessen Horowitz
3.	24.09.2014	35	-
4.	11.11.2015	105	Bertelsmann
5	03.11.2020	75	Hercules Capital
6.	28.01.2021	-	-

Таблиця 2.36 - Венчурні інвестиції залучені компанією Newsela [78]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	09.10.2013	1,2	NewSchools Venture Fund, Kapor Capital
2.	24.09.2014	6	Owl Ventures
3.	06.10.2015	15	Kleiner Perkins
4.	01.02.2017	-	-
5	13.03.2019	50	TCV
6.	25.02.2021	100	Franklin Templeton Investments, TCV

Таблиця 2.37 - Венчурні інвестиції залучені компанією Quizlet [79]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	23.11.2015	12	Union Square Ventures , Costanoa Ventures
2.	06.02.2018	20	Icon Ventures
3.	13.05.2020	30	General Atlantic

Таблиця 2. 38 - Венчурні інвестиції залучені компанією Age of Learning [80]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	17.06.2011	15	-
2.	12.04.2012	16	-
3.	03.05.2016	150	ICONIQ Capital

Таблиця 2.40 - Європейські компанії сфери Edtech, що залучили більше 100 млн. дол. США.

№	Назва	Опис	Приблиз на оцінка млрд. дол. США	Залучено венчурних інвестицій всього станом на 2021 рік млрд. дол. США
1.	Kahoot	Платформа для створення тестів з елементами гейміфікації	-	0,4
2.	GoStudent	Онлайн школа	-	0,1
4.	Brainly	Платформа для отримання	-	0,1

		домашнього завдання онлайн		
5.	Labster	Віртуальна лабораторія для моделювання хімічних та фізичних процесів.	-	0,1
6.	OpenClassrooms	Онлайн каталог курсів	-	0,1

Джерело: складено автором на основі [84-88]

Таблиця 2.41 - Венчурні інвестиції залучені компанією Kahoot [84]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	15.06.2015	6,5	-
2.	22.09.2016	10	Creandum
3.	19.08.2017	10	Creandum, Northzone
4.	15.03.2018	17	Datum AS
5	10.10.2018	15,1	Datum AS
6.	11.06.2020	62	-
7.	12.06.2020	28	Northzone
8.	13.10.2020	215	SoftBank
9.	20.10.2020	-	-

Таблиця 2.42 - Венчурні інвестиції залучені компанією GoStudent [85]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	19.04.2017	0,87	Speedinvest
2.	11.06.2018	1,7	Speedinvest
3.	01.06.2019	1	Speedinvest
4.	23.06.2020	10,1	Left Lane Capital
5	18.11.2020	6,1	Left Lane Capital, DN Capital
6.	30.03.2021	85,3	Coatue

Таблиця 2.43 - Венчурні інвестиції залучені компанією Brainly [86]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	12.09.2012	0,5	-
2.	14.10.2014	9	General Catalyst
3.	11.05.2016	15	Prosus & Naspers
4.	25.10.2017	14	Kulczyk Investments
5	25.07.2019	30	Prosus & Naspers
6.	17.31.2020	80	Prosus & Naspers

Таблиця 2.44 - Венчурні інвестиції залучені компанією Labster [87]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	26.04.2016	3,5	Innovation Fund Denmark
2.	06.09.2017	10	Balderton Capital
3.	25.04.2019	21	Owl Ventures
4.	13.08.2020	9	GGV Capital
5	10.02.2021	60	Andreessen Horowitz

Таблиця 2.45 - Венчурні інвестиції залучені компанією OpenClassrooms [88]

№	Дата	Залучених інвестицій, млн. дол. США	Інвестор
1.	26.03.2012	1,4	Alven
2.	05.01.2014	1,2	-
3.	12.09.2016	7,3	-
4.	29.03.2018	-	-
5	16.05.2018	60	General Atlantic
6.	27.04.2021	80	Lumos Capital Group