

УДК 004.9:374

Богачков Юрий Николаевич

кандидат технических наук, старший научный сотрудник,
старший научный сотрудник отдела исследования и проектирования учебной среды
Институт информационных технологий и средств обучения НАПН Украины, г. Киев, Украина
ebogun@gmail.com

Ухань Павел Станиславович

кандидат педагогических наук, старший научный сотрудник отдела исследования и проектирования учебной среды
Институт информационных технологий и средств обучения НАПН Украины, г. Киев, Украина
pavel.ukhan@gmail.com

ТИПОВАЯ МОДЕЛЬ РЕСУРСНОГО ЦЕНТРА ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация. Рассматривается типовая модель ресурсного центра дистанционного образования (РЦДО) для общеобразовательных учебных заведений. Приведено определение ресурсного центра. Проведен анализ моделей организации РЦДО и их функциональности. Основное внимание уделяется анализу бизнес-модели построения РЦДО. Рассмотрены основные девять компонент бизнес модели и предложены авторское видение построения каждой компоненты. В домене <http://rcde.com.ua/> открыта регистрация для учеников и учителей, которые хотят принять участие в апробации бизнес-модели РЦДО и на практике освоить технологии дистанционного обучения в условиях реального учебного процесса. В процессе последующей экспериментальной работы РЦДО планируется усовершенствовать его бизнес-модель.

Ключевые слова: ресурсный центр; модель; бизнес-модель; дистанционное обучение; тьютор.

1. ВСТУПЛЕНИЕ

«Ресурсный центр дистанционного обучения» (далее РЦДО) достаточно новое понятие для современной системы образования. Обычно под РЦДО понимается ресурс, на котором сосредоточены дистанционные курсы, готовые для прохождения дистанционного обучения. Авторы относят к функциональности РЦДО все, что может понадобиться для проектирования, организации, реализации и поддержки дистанционного обучения. В [1] рассмотрены концептуальные основы создания сети ресурсных центров дистанционного обучения и дано определение ресурсного центра. **Ресурсный центр дистанционного образования** — образовательная организация или ее подразделение, которое создает собственные, а также распространяет заимствованные учебные материалы для дистанционного обучения; контролирует качество учебных материалов; обеспечивает связь между теми, кто создает учебные материалы и теми, кто их использует; обеспечивает получение сертификатов / документов о результатах обучения; организует и осуществляет повышение квалификации педагогов в соответствии с появлением новых технологических решений и типов ресурсов; предоставляет структурированные учебные ресурсы в соответствии с потребностями / требованиями учебного процесса.

Постановка проблемы. Ключевым вопросом, который необходимо рассматривать при построении типовой модели РЦДО, это *бизнес модель* функционирования РЦДО. Почему это важно? Два крайних варианта экономического существования РЦДО — на полном государственном обеспечении и чисто коммерческий вариант на полном самообеспечении. Все остальные модели, так или

иначе, будут состоять из отдельных компонент этих двух вариантов. Для определенности будем рассматривать бизнес-модель РЦДО, работающего на самообеспечении. Если окажется, что такая модель жизнеспособна, то и при государственном финансировании она будет дееспособна тем более.

Анализ последних исследований и публикаций. В [4] М. В. Никитин понимает под ресурсным центром форму объединения, интеграции и концентрации ресурсов от различных собственников (государства, работодателей, образовательных организаций, физических лиц). Важно отметить, что ресурсный центр объединяет различные источники информации, что отличает его от большинства других информационных ресурсов.

В определении используемом в управлении образования города Магнитогорска говорится, что «ресурсным центром может стать образовательное учреждение, достигшее позитивных педагогических результатов, обладающее потенциалом для трансляции инновационного опыта по направлениям, значимым для развития системы образования города Магнитогорска».

Более широкая трактовка рассматривает ресурсный центр как важнейший элемент информационной инфраструктуры, позволяющий за счет концентрации информации из различных источников максимально эффективно осуществлять инновационную деятельность и применять в практической деятельности ее результаты.

Основные характеристики, закладываемые при построении в ресурсных центрах:

- многопрофильность;
- модульность;
- кооперация и интеграция;
- динамичность;
- государственная и региональная поддержка;
- высокое качество работ;
- широкий спектр сервисов и услуг.

К основным функциям ресурсных центров можно отнести следующие:

- реализация профессионального (практического) обучения граждан по актуальным направлениям;
- профессиональный отбор, формирование профессионально кадровой элиты для кадрового обеспечения отраслей народного хозяйства;
- расширение возможностей по увеличению охвата профессиональным обучением различных групп населения (профессиональная ориентация, профессиональное консультирование, обучение учащихся общеобразовательных школ и т. п.);
- повышение профессиональной квалификации, переквалификация, переподготовка, второе профессиональное образование, стажировка, ученичество, организация параллельного и дистанционного обучения по профессии, развитие системы дополнительных образовательных услуг, в том числе для работников учреждений профессионального образования;
- экспертиза новых учебных тренажеров, лабораторного оборудования, технических средств обучения и т. п.;
- координация деятельности работодателей по диагностике их потребностей в рабочей силе, проведение рекрутинговой и консалтинговой деятельности, определение количественных объемов подготовки и разработка конкурсной процедуры на реализацию заказа на подготовку квалифицированной рабочей силы и т. д. [4].

Согласно [5] ресурсный центр непрерывного профессионально-педагогического образования, решает главную задачу — создания системы непрерывного

професійно-педагогічного освіти, а також розвитку системи зовнішніх зв'язів з іншими освітніми закладами регіону, накоплення власних ресурсів, до яких належать:

- *кадрові* — висококваліфіковані викладачі, володіючі особистими методиками в підготовці кадрів по визначених професіях (профілям); спеціалісти в області оцінки професійних кваліфікацій;
- *інформаційні* — бази даних про новітні педагогічні, виробничі технології, тенденції і розробки в визначених галузях освіти, промисловості; інформація про зміни вимог роботодавців до якості підготовки в межах профілів (спеціальностей);
- *матеріально-технічні* — тренінгові зали, навчально-виробничі обладнання, використовувані в освітніх цілях; навчальні аналоги дорожнього обладнання, тренажери, лабораторії. Концентрація дорожнього або унікальних освітніх ресурсів в ресурсному центрі є суттєвим ознакою цієї одиниці мережі професійного освіти;
- *навчально-методичні* — навчальні програми, модулі; діагностичний інструментарій для проведення оцінки наявних професійних компетенцій по визначеному профілю підготовки; навчальні посібники (в т. ч. електронні), методичні рекомендації і пр.;
- *системи зв'язів* з освітніми закладами, підприємствами, засобами масової інформації, органами державної влади.

В відповідності з завданнями діяльності ресурсний центр неперервного професійно-педагогічного освіти може реалізовувати такі основні напрями діяльності: *інформаційно-консалтингове, маркетингове, експертно-консультаційне, профорієнтаційне, освітнє.*

Згідно [6] в ситуації модернізації освіти на базі провідних освітніх організацій з'являються нові структури — ресурсні центри, виконуючі наступні основні функції: *освітню*, яка включається в реалізацію частин основних програм перед- або професійного освіти; *методичну*, яка включається в навчально-методичне забезпечення освітнього процесу по профілю підготовки освітньої організації (програми, тести, розробки, експертиза, методичні рекомендації, підвищення кваліфікації викладачів і др.); *організаційно-інформаційну*, яка стосується мережі закладів профосвіти міського або регіонального рівня і складається з її інформаційної, інформаційно-аналітичної, маркетингової, організаційної підтримки, забезпечення зовнішніх зв'язів і в мережі в цілому.

Організація міських ресурсних центрів (ГРЦ) допомагає вирішувати проблеми з забезпеченням інформаційно-методичної підтримки адміністративних і педагогічних працівників по питаннях створення умов для виявлення обдарованих дітей, умов для їх художнього освіти і естетичного виховання, набуття ними знань, умінь, навичок в області вибраного виду мистецтва, досвіду творчої діяльності і здійснення підготовки до отримання професійного освіти в області мистецтва; проведення моніторингу якості освіти; неперервного підвищення кваліфікації педагогів через організацію семінарів і майстер-класів для обміну досвідом, проведення науково-практичних конференцій і міських методичних рад по створенню нових форм і методів

для реализации предпрофессиональных программ; организации творческих конкурсов и фестивалей для учащихся и преподавателей.

Деятельность ресурсных центров должна быть направлена, в том числе, на решение задач повышения квалификации педагогов и руководителей образовательных учреждений, научно-методическое и информационное обеспечение деятельности образовательных учреждений, проведение опытно-экспериментальных работ, *формирование рынка образовательных услуг* через маркетинг потребностей территорий с налаживанием коммуникаций и развертыванием службы сервиса ресурсов.

Применение такого инновационного подхода осуществляется в условиях перехода к более эффективной и мобильной образовательной системе. В связи с этим обмен информацией обеспечивается в ГРЦ как традиционными *очными формами работы* (городские семинары, совещания, методические советы), так и посредством *дистанционных форм обучения*.

Приоритетным направлением работы ГРЦ становится создание условий для подготовки и формирования преподавателя инновационного типа, развития у него систематизирующих составляющих профессиональной педагогической компетентности, важнейшими из которых считаются *аналитическая и исследовательская*.

В [7] сформулированы следующие базовые принципы создания и функционирования Ресурсных центров профессионального образования:

а) *сетевой организации* обучения для расширения доступа к ресурсам на основе выбора образовательной программы, вида профессиональной деятельности, способа обучения и механизма софинансирования образовательной потребности. Таким образом обучение может происходить где угодно и когда угодно потребителю;

б) *корпоративизации управления* ресурсным центром на основе овладения руководителями методами бизнес-менеджмента, которые стимулируют переход от директивных к договорным отношениям;

в) *непрерывности профессионального обучения* на основе формирования системы постоянной адаптации индивидов к меняющимся условиям профессиональной деятельности, удовлетворения их индивидуализированных образовательных потребностей, в т. ч. для достижения определенного социального статуса, что впервые позволит объединить обучающихся различных возрастных групп, изучающих один вид профессиональной деятельности.

В [8] приведен достаточно полный анализ нормативной базы и различных моделей построения и функционирования ресурсных центров. Проанализированы источники финансирования для всех моделей и алгоритмы построения.

Нельзя не упомянуть об одном из самых мощных украинских ресурсов для общеобразовательных школ [9]. Он создавался практически на протяжении 15 лет усилиями энтузиастов преподавателей Винницы под руководством Ю. Я. Пасихова. На данный момент ресурс содержит более 11000 уроков и позиционируется как вспомогательный для школьников, которые обучаются очно.

В работах [10; 11] детально рассмотрены вопросы организации дистанционного обучения в общеобразовательных школах и технология создания дистанционного курса.

Мировые тенденции развития образования свидетельствуют о том, что учебное заведение перестает быть единственным источником образования, а работает рядом с другими структурами, объединяя и используя их образовательные ресурсы (кадровые, информационные, научно-методические, материально-технические, информационные и др.), которые, исходя из требования максимально эффективного их использования, целесообразно сконцентрировать в отдельной институциональной форме с условием

обслуговування всей сети (или ее составной части) [12]. Сеть в целом должна предоставлять возможность различных способов освоения дополнительных общеобразовательных программ.

В настоящее время понятие *образовательного ресурсного центра* никак нормативно не закреплено. Понятие «ресурсный центр» появилось сравнительно недавно, с внедрением в теорию и практику информационного менеджмента. «Ресурсный центр» целесообразно рассматривать в двух смысловых контекстах:

1) как *место сосредоточения ресурсов* («ресурс» — запасы, источники чего-нибудь; возможность, к которой можно прибегнуть при необходимости; средство, имеющееся в наличии, к которому обращаются лишь при необходимости; либо источник чего-либо);

2) как *ресурс управления* профессиональными взаимоотношениями («центр» — цельность, целостность; точка, вокруг которой все вращается; совокупность всех возможностей; высший орган руководства, управления какой-либо деятельностью; место сосредоточения какой-либо деятельности).

Таким образом, «ресурсный центр дополнительного образования детей (РЦДОД)» можно определить как образовательное учреждение, концентрирующее, аккумулирующее, оптимизирующее и создающее информационные, технические, программные, кадровые, методические и иные ресурсы для качественной реализации дополнительных общеобразовательных программ как внутри своего образовательного учреждения, так и оказания методической помощи другим учреждениям в сопровождении актуальных направлений развития дополнительного образования детей. Ресурсный центр предназначен для формирования инфраструктуры сферы дополнительного образования детей на основе интеграции образовательных учреждений в пределах конкретной территории (региона, муниципалитета, округа) и их социальных партнеров в целях повышения качества реализации дополнительных общеобразовательных программ, обеспечения доступности и эффективности образовательных услуг в сфере дополнительного образования [12].

Цель статьи. С учетом проведенного анализа целью статьи является построение и анализ *бизнес-модели* функционирования РЦДО как коммерческой организации (без внешнего финансирования).

2. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование проводилось в рамках НИР «Методология проектирования сети ресурсных центров дистанционного образования общеобразовательных учебных заведений» Института информационных технологий и средств обучения НАПН Украины. В ходе исследования использовались следующие методы: сравнительный анализ философских, психологических, педагогических и методических исследований проблем дистанционного обучения; изучение нормативно-правовых документов; моделирование дистанционной учебной деятельности учащихся; рефлексивный анализ собственной экспериментальной деятельности в среде дистанционного обучения.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

3.1. Построение бизнес-модели РЦДО

Существуют различные подходы к описанию бизнес-моделей В данной статье будем использовать подход изложенный в [2; 3], в котором бизнес-модель представляется в виде девяти содержательных модулей, как показано в таблице 1.

Таблица 1

Элементы бизнес-модели

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения
Взаимоотношения с потребителями	Потребительские сегменты	Каналы сбыта
Ключевые ресурсы	Структура издержек	Потоки поступления доходов

Создание РЦДО, в том виде, как планируют авторы, является классическим стартапом. *Стартап* — это временная структура, которая занимается поисками масштабируемой, воспроизводимой, рентабельной бизнес-модели [2]. Главное его предназначение — пробовать на практике разные варианты реализации идеи. Для стартапов не работают классические бизнес планы, потому что в новых областях еще нет необходимого опыта. Поэтому основной формой существования стартапа является постоянное выдвижение гипотез построения элементов бизнес-моделей и проверка их на практике. Ниже, в статье, сформулированы краткие описания каждого из девяти сегментов бизнес-модели и *гипотезы* по их наполнению. На рис. 1 показан фрагмент интерактивной бизнес-модели РЦДО.



Рис. 1. Фрагмент интерактивной бизнес модели РЦДО

Рассмотрим каждый модуль бизнес модели более подробно.

3.1.1. *Потребительские сегменты (ПС — Customer Segments)*

В этом структурном блоке определяется, какие группы людей и организаций предприятие рассчитывает привлекать и обслуживать [3].

Потребители (клиенты) — сердце любой бизнес-модели. Без (выгодных) клиентов не может существовать ни одна компания. Чтобы лучше удовлетворять нужды клиентов, желательно разбить их на группы по потребностям, особенностям поведения или иным признакам. Бизнес-модель охватывает один или несколько групп клиентов — потребительских сегментов.

Организация должна сделать выбор, решая, какие сегменты обслуживать, а от каких отказаться. Когда решение принято, можно строить бизнес-модель, опираясь на чёткое понимание специфических нужд клиентов избранных сегментов.

Группы клиентов представляют различные сегменты, если:

- различия в их запросах обуславливают различия в предложениях;
- взаимодействие осуществляется по разным каналам сбыта;
- взаимоотношения с ними нужно строить по-разному;
- их выгода существенно различается;
- их привлекают разные аспекты вашего ценностного предложения.

Можно выделить следующие потребительские сегменты для РЦДО:

- *учителя* получают — отдельные материалы к урокам, готовые уроки, готовые курсы, методики, обучение для себя;
- *ученики/студенты* получают — отдельные материалы к урокам, готовые уроки, готовые курсы, консультации, услуги поиска репетитора, услуги построения персональных программ обучения, услуги экспресс подготовки, внешкольные занятия, услуги консалтинга по выбору обучения, услуги профориентации;
- *работающие* получают — услуги подбора эффективного неформального обучения, услуги подбора дополнительного обучения;
- *родители* получают — услуги подбора школы, подбора репетитора, независимой оценки подготовленности (диагностика), услуги построения персональной программы обучения, услуги профориентационного консультирования;
- *вузы/учебные заведения* — получают информацию о трендах востребованности новых курсов, платят за доступ к аудитории абитуриентов, продают и получают дополнительные платные образовательные услуги, аутсорсинг некоторых образовательных услуг, получают рекламу своей школы;
- *авторы контента* — обеспечивают продажу своего контента, рекламу себя как авторов, получают заказы на разработку контента;
- *эксперты получают* — заказы на экспертизу контента, заказы на подбор контента.

3.1.2. *Ценностные предложения (ЦП — Value Proposition)*

Блок включает описание товаров и услуг, которые представляют ценность для определённого потребительского сегмента.

Ценностные предложения — причина, почему клиенты отдадут предпочтение одной компании перед другой. Они решают проблемы клиентов или удовлетворяют их

потребности. Каждое ценностное предложение представляет собой определённую совокупность товаров и/или услуг, которые отвечают запросам определённого потребительского сегмента. Иными словами, ценностное предложение — это совокупность преимуществ, которые компания готова предложить потребителю.

Одни ценностные предложения могут быть инновационными, т. е. новыми или революционными. Другие — подобные тем, что уже существуют на рынке, но с некоторыми отличиями, с какими-то новыми характеристиками.

Ценностные предложения РЦДО заключаются в следующем:

- *качественный контент* — контент тщательно отобран, детальная классификация контента, предсказуемые результаты использования контента;
- *экономия времени и усилий* — на поиск, оценку и сравнение вариантов контента или услуг;
- *комплексность услуг* — все услуги и контент можно получить в комплексе или требуемых сочетаниях (контент, технологии, консалтинг, преподаватели, эксперты, оплата, сертификация);
- *системные решения* для – школ, родителей, учеников.

3.1.3. Каналы сбыта (КС — Channels)

Этот блок описывает, как компания взаимодействует с потребительскими сегментами и доносит до них свои ценностные предложения.

Каналы связи, распространения (дистрибуции) и продаж составляют систему взаимодействия компании с потребителем. Эти каналы — точки контакта потребителя с продавцом — выполняют ряд функций, в частности:

- повышают степень осведомлённости потребителя о товарах и услугах компании;
- помогают оценить ценностные предложения компании;
- позволяют потребителю привлекать определённые товары и услуги;
- знакомят потребителя с ценностными предложениями;
- обеспечивают постпродажное обслуживание.

Каналы сбыта и взаимодействия с потребителем в РЦДО достаточно разнообразны. При этом постоянно появляются новые каналы. Упомянем некоторые из них, сгруппированные по функциональным группам.

- *Повышение осведомленности* — реклама в СМИ, социальных сетях, учебниках, тетрадях, учебных программах, образовательных ресурсах, играх, Google Play, мобильных приложениях, в учебных заведениях, на курсах повышения квалификации, центрах занятости.
- *Знакомство и оценка* ценностных предложений — методические и материалы, информационные и учебные видеоролики про ресурс его возможности и способ использования, бесплатный пробный доступ к ресурсам, информационные пакеты для школьников и абитуриентов.
- *Продажи* — в вузах, школах, курсах, образовательных интернет ресурсах, репетиторам, на сайтах учебных заведений, через сети типа «щоденник», «моя школа» и другие.
- *Постпродажное обслуживание* — техническая поддержка пользователей, накопительная система бонусов для постоянных пользователей, выстраивание партнерских отношений.

3.1.4. Взаимоотношения с потребителями (ВП — Customer Relationships)

Блок описывает типы отношений, которые устанавливаются у компании с отдельными потребительскими сегментами.

Компания должна чётко определить, какой тип взаимоотношений она хочет установить с каждым из потребительских сегментов. Взаимодействия могут варьироваться от персональных до автоматизированных. Мотивы, определяющие эти отношения, могут быть различными:

- приобретение клиентов;
- удержание клиентов;
- увеличение продаж.

Блок взаимоотношений с клиентами, предусмотренный бизнес-моделью компании, оказывает значительное влияние на поведение потребителя.

В РЦДО можно выделить две принципиально различные обобщенные группы клиентов *учащиеся* и *преподаватели*. А именно тех, кто получает услуги обучения, и кто их оказывает. Первая категория подвержена постоянному обновлению. Это *ученики*, которые меняются каждый год или раз в несколько лет. Потом они уже, как правило, становятся клиентами других учебных заведений. Вторая категория пользователей — *учителя*. Эта категория более стабильна и может пользоваться ресурсом десятилетиями. Для этих групп могут быть предложены следующие схемы построения взаимоотношений.

1. Скидки при повторных покупках через сервис.
2. Бесплатные видео по лучшим практикам.
3. Рекомендации друзей.
4. Периодические акции (лотерея) от провайдеров обучения.
5. Программы социального обучения.
6. Закрытые методические ресурсы.

3.1.5. *Потоки поступления доходов (ПД — Revenue Streams)*

Блок описания потоков поступления дохода включает материальную прибыль, которую компания получает от каждого потребительского сегмента.

Если потребители — сердце любой бизнес-модели, то потоки доходов — её артерии. Компания должна спросить себя: за что готовы платить потребители? Правильный ответ на этот вопрос позволит создать один или несколько потоков поступления доходов от каждого потребительского сегмента. Каждый поток может иметь свой механизм ценообразования: фиксированные или договорные цены, аукционные торги, цены, зависящие от рынка или объёма продаж, контроль выручки.

В бизнес-модели могут существовать два типа потоков доходов:

- доход от разовых сделок;
- регулярный доход от периодических платежей, получаемых от потребителей за ценностные предложения или постпродажное обслуживание.

В РЦДО основные каналы поступления доходов следующие:

- провайдеры обучения платят за — продвижение их услуг, статистику трендов спроса, обучение, ресурсы;
- пользователи платят за — образовательные ресурсы, технические ресурсы, обучение, консалтинг.

Доход от разовых сделок; *регистрация* (оплата за разовую регистрацию, после чего клиент может пользоваться ресурсом с большей функциональностью, чем без оплаты); *сертификация* (оплата за разовую сертификацию или аттестацию продукта или специалиста); *покупка продукта* (оплата за конкретный продукт).

Регулярный доход от периодических платежей, получаемых от потребителей за ценностные предложения: *подписка на сервис* (если ты подписан, то можешь получить оговоренный сервис в течении времени действия подписки); *подписка на консалтинг* (если подписан, то можешь получать консалтинг в течении подписного времени или действия условия прописки); *подписка на ресурс* (если подписан то можешь использовать ресурс).

3.1.6. *Ключевые ресурсы (КР — Key Resources)*

В этом блоке описываются наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели.

Каждая бизнес-модель нуждается в определённых **ключевых ресурсах**. Эти ресурсы позволяют предприятию создавать и доносить для потребителя ценностные предложения, выходить на рынок, поддерживать связи с потребительскими сегментами и получать прибыль. Разные типы бизнес-моделей требуют различных ресурсов. Производителю микросхем нужны капиталоемкие производственные мощности, а разработчику микросхем важнее человеческие ресурсы.

Ключевые ресурсы могут быть *материальными, финансовыми, интеллектуальными или* человеческими (персонал). Компания может быть собственником этих ресурсов, брать их в наём или же получать от ключевых партнёров. Для РЦДО ключевыми ресурсами являются персонал и собственно сами ресурсы. А именно программисты, маркетологи, дизайнеры, преподаватели, эксперты и технические и образовательные (контент) ресурсы.

3.1.7. *Ключевые виды деятельности (КД — Key Activities)*

Блок описывает действия компании, которые необходимы для реализации её бизнес-модели.

Каждая бизнес-модель включает определённое число ключевых видов деятельности. Это самые важные действия компании, без которых её успешная работа невозможна. Ключевые виды деятельности, как и ключевые ресурсы, — обязательный компонент процесса создания и реализации ценностных предложений, выхода на рынок, поддержания взаимоотношений с потребителями и получения доходов. Они отличаются в бизнес-моделях разного типа.

Для РЦДО можно выделить следующие ключевые виды деятельности:

- *разработка сайта* ресурсного центра — информационный сайт для организации информирования и взаимодействия, пул сайтов накопления и управления ресурсами;
- *продвижение сервиса* — информирование о существовании и функциях рцдо, разработка информационных материалов;
- *накопление ресурсов* — поиск ресурсов, регистрация ресурсов, экспертиза, классификация, включение в свой реестр, разработка методик применения, создание инструкций по применению и обучающих материалов;
- *обучение* — собственного персонала, промоутеров сервиса, клиентов (учителей), обучение непосредственных пользователей (учеников);
- *подбор персонала* — поиск, оценивание, сертификация;
- *продажа справочной /консалтинговой информации* — систематизированные списки ресурсов и их описаний, методики работы с ресурсами; тематические подборки материалов;

- *разработка приложений* — приложения автоматизации рцдо, приложения учебного назначения, электронные образовательные ресурсы;
- *наполнение базы предложений* — мониторинг рынка потребностей, мониторинг рынка предложений;
- *консалтинг* — партнерам, клиентам, преподавателям, экспертам.

3.1.8. *Ключевые партнёры (КП — Key Partners)*

Блок описывает сеть поставщиков и партнёров, благодаря которым функционирует бизнес-модель.

Компании строят партнёрские отношения с разными целями, и они становятся основой многих бизнес-моделей. Фирмы создают партнёрские союзы, чтобы оптимизировать свои бизнес-модели, снизить риски или получить ресурсы.

Можно выделить четыре типа партнёрских отношений:

- стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями;
- соконкуренция: стратегическое партнёрство между конкурентами;
- совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов;
- отношения производителя с поставщиками для гарантии получения качественных комплектующих.

Ключевыми партнерами для РЦДО являются:

- *сайты для поиска обучения* — реклама ресурса, реклама программ обучения, реклама консалтинга;
- *сертификационные центры* — обмен клиентами, информирование о трендах запросов, обмен экспертами, обмен контентом;
- *организаторы образовательных выставок* — реклама, консалтинг;
- *издатели учебной литературы* — реклама, продажи, обмен экспертами;
- *образовательные ресурсы* — взаимопиар, обмен ресурсами, обмен экспертами, обмен клиентами;
- *репетиторы* — реклама, обучение, продажа контента, продажа ресурсов, рейтингование, сертификация;
- *школы / ВУЗы* — сервис дистанционного обучения под ключ, обучение, продажа ресурсов.

3.1.9. *Структура издержек (СИ — Cost Structure)*

Структура издержек — это расходы, связанные с функционированием бизнес-модели. Блок описывает наиболее существенные расходы, необходимые для работы в рамках конкретной бизнес-модели. Создание и воплощение ценностных предложений, поддержание взаимоотношений с потребителями, получение прибыли — все эти процессы связаны с какими-либо издержками. Расходы достаточно легко подсчитать, если вы точно определили ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности и ключевых партнёров. Однако, для некоторых бизнес-моделей издержки имеют намного большее значение, чем для других. Например, так называемые «народные» авиалинии (авиа-дискаунтеры) намеренно строят свои бизнес-модели на основе низких издержек.

Основные издержки для РЦДО следующие: разработка собственных ресурсов, маркетинг, реклама, техподдержка, наполнение информационной базы ресурсов, образовательная деятельность, консалтинг.

4. ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Понятие «Ресурсный центр дистанционного образования» еще не получило широкого распространения в Украине. В обществе достаточно размытые представления о РЦДО, его конструкции и функциях. Исследования преимущественно ведутся в направлении создания ресурсных центров дополнительного профессионального образования. Существенно меньше работ выполняется по созданию РЦДО для средних учебных заведений. Причем, если такие центры и создаются, то преимущественно как подразделение уже существующего учебного заведения. Такая ситуация не позволяет в полной мере реализовать потенциал автономного РЦДО. Ситуация усугубляется еще и тем, что идея использования ресурсных центров пока еще не получила достаточного правового и финансового урегулирования. Во многих случаях за дистанционное обучение выдается заочное, экстернат или домашнее обучение.

Дальнейшие исследования планируется проводить в направлении уточнения и практической апробации бизнес-модели РЦДО. Для этого будут продолжены уже идущие эксперименты [9], а также планируется начать работу с «неорганизованными» пользователями. В качестве «неорганизованных» пользователей авторы рассматривают учеников и учителей, которые хотят воспользоваться услугами РЦДО независимо от обучения или работы в другом учебном заведении. Смысл такого расширения эксперимента заключается в необходимости практической проверки сформулированных положений бизнес-модели. Экспериментальную апробацию бизнес-модели планируется провести в период ноябрь 2014 – сентябрь 2015 года. Зарегистрироваться для участия в экспериментальной апробации можно на сайте <http://rcde.com.ua/>.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Богачков, Ю. М. Пінчук, О. П. (2013) Ключові питання створення концепції мережі ресурсних центрів дистанційної освіти загальноосвітніх навчальних закладів // Інформаційні технології і засоби навчання. — 3 (35). — С. 83–98. ISSN 2076-8184 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/854#.VE1HISKsWDc>. — 20.10.2014.
2. Стартап : настольная книга основателя : пер. с англ. / Стив Бланк, Боб Дорф. — Москва : Альпина Паблишер, 2013. — 614 с. : ил. ;
3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.
4. Трунова Н .В. Ресурсные центры как форма государственно — частного партнерства в развитии инновационной деятельности вузов. ИнВестРегион № 1 / 2011 с.60-63 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/01/pdf/2011-01-13.pdf> . — 20.10.2014.
5. Мелихова М. И., Зволейко Е. В. Возможности ресурсного центра непрерывного профессионально педагогического образования в профессиональной подготовке и переподготовке специальных психологов для системы образования забайкальского края // Ученые записки забайкальского государственного университета. Серия: педагогика и психология выпуск. — № 5 (52). — 2013 научная библиотека Киберленинка [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-resursnogo-tsentra-nepreryvnogo-professionalnopedagogicheskogo-obrazovaniya-v-professionalnoy-podgotovke-i#ixzz3HE82bZNK>. — 20.10.2014.
6. Веселова Н. Е. Роль городского ресурсного центра по направлению «Изобразительное искусство» в процессе внедрения новых федеральных государственных требований // Педагогическое образование в России. — Выпуск № 5. — 2014. — С. 18–22
7. Инновационный образовательный проект «Совершенствование качества подготовки рабочих кадров для высокотехнологичных производств отрасли строительства и жилищно-коммунального хозяйства на основе сетевого взаимодействия в условиях Ресурсного центра». Рукопись [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://profu14.ru/3project.html> . — 20.10.2014.

8. Алашеев С. Ю., Голуб Г. Б., Посталюк Н. Ю. Нормативно-правовое и организационно-управленческое обеспечение деятельности ресурсных центров профессионального образования. — М. : Логос, 2005. — 138 с.
9. On-line система дистанційної підтримки навчання у школах, ліцеях та гімназіях України. Заголовок с екрана [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://disted.edu.vn.ua/>. — 20.10.2014.
10. Організація середовища дистанційного навчання в середніх загальноосвітніх навчальних закладах : посібник / Ю. М. Богачков, В. Ю. Биков [та ін.] ; [за ред. Богачкова Ю.М.] ; Ін-т інформ. технологій і засобів навчання НАПН України. — Київ : Педагогічна думка, 2012. — 159 с. — Бібліогр. у кінці розд [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://lib.iitta.gov.ua/626/>. — 20.10.2014.
11. Технологія розробки дистанційного курсу : [навч. посіб.] / [Биков В. Ю. та ін.] ; ННБК Акад. дистанц. освіти, Ун-т Лондон Метрополітан , Нац. техн. ун-т "ХПІ". — Київ : Міленіум, 2008. — 323 с. — Бібліогр.: с. 317–323. — ISBN 966-8063-5-12 : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://lib.iitta.gov.ua/2398/>. — 20.10.2014.
12. Буйлова Л. Н. Сетевой ресурсный центр: стратегия научно-методического сопровождения дополнительного образования детей [Текст] / Л. Н. Буйлова, А. В. Павлов // Актуальные вопросы современной педагогики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Уфа, ноябрь 2013 г.). — Уфа : Лето, 2013. — С. 124–129.

Матеріал надійшов до редакції 27.09.2014 р.

ТИПОВА МОДЕЛЬ РЕСУРСНОГО ЦЕНТРУ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ ДЛЯ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Богачков Юрій Миколайович

кандидат технічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу дослідження і проектування навчального середовища
Інститут інформаційних технологій і засобів навчання НАПН України, м. Київ, Україна
ebogun@gmail.com

Ухань Павло Станіславович

кандидат педагогічних наук, старший науковий співробітник відділу дослідження і проектування
навчального середовища
Інститут інформаційних технологій і засобів навчання НАПН України, м. Київ, Україна
pavel.ukhan@gmail.com

Анотація. Розглядається типова модель ресурсного центру дистанційної освіти (РЦДО) для загальноосвітніх навчальних закладів. Наведено визначення ресурсного центру. Проведений аналіз моделей організації РЦДО і їх функціональності. Основна увага приділяється аналізу бізнес-моделі побудови РЦДО. Розглянуті основні дев'ять компонентів бізнес-моделі і запропоновано авторське бачення побудови кожної компоненти. У домені <http://rcde.com.ua/> відкрита реєстрація для учнів і вчителів, які бажають взяти участь в апробації бізнес-моделі РЦДО і на практиці освоїти технології дистанційного навчання в умовах реального навчального процесу. У процесі подальшої експериментальної роботи РЦДО планується удосконалити його бізнес-модель.

Ключові слова: ресурсний центр; модель; бізнес модель; дистанційне навчання; тьютор.

THE GENERAL MODEL OF DISTANCE EDUCATION RESOURCE CENTER FOR SECONDARY SCHOOLS

Yuriy M. Bogachkov

PhD (technical sciences), Senior Researcher of the Department of research and learning environment design
Institute of Information Technologies and Learning Tools of NAPS of Ukraine, Kyiv, Ukraine
ebogun@gmail.com

Pavlo S. Ukhan

PhD (pedagogical sciences), Senior Researcher of the Department of research and learning environment design

Institute of Information Technologies and Learning Tools of the NAPS of Ukraine, Kyiv, Ukraine
pavel.ukhan@gmail.com

Abstract. In the article it is considered the standard model of the resource center for Distance Education (RCDE) for secondary schools. There is presented the definition of the resource center. The analysis of models of RCDE organization and its functionality is carried out. The focus is on the analysis of the business model of RCDE building. The main nine components of the business model are considered as well as a construction of the author's vision of each component is proposed. In the domain <http://rcde.com.ua/> it is opened the registration for students and teachers who want to take part in the testing of RCDE business models and practice to master the technology of distance learning in a real learning process. During the subsequent RCDE experimental work it is planned to improve its business model.

Keywords: Resource Center; model; business model; distance learning; function; tutor.

REFERENCES (TRANSLATED AND TRANSLITERATED)

1. Bohachkov, Y. Pinchuk, O.P. (2013) Key issues in the creation of the concept of a network of resource centers for Distance Education secondary education Information technology and learning tools, 3 (35). p. 83–98. ISSN 2076-8184 [online]. — Available from : <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/854#.VE1HISKsWDc>. — 10/20/2014. (in Ukrainian)
2. Startup: handbook founder: Per. from English / Steve Blank, Bob Dorf. — Moscow: Alpina Publisher, 2013. — 614 p. : Ill. (in Russian)
3. Osterwalder A. Building of business models: Handbook strategist and innovator / Alexander Osterwalder, Yves Pine; Per. from English. — M. : Alpina Publisher, 2011. — 288 p. (in Russian)
4. NV Trunov Resource centers as a form of public — private partnership in the development of innovative activity of universities. InVestRegion number 1/2011 s. 60–63 [Electron resource]. — Mode of access <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/01/pdf/2011-01-13.pdf>. — 20.10.2014. (in Russian)
5. Melikhova M. I., Zvoleyko E. V. Opportunities Resource Center of continuing professional teacher education in the training and retraining of the special education system for psychologists Transbaikalian edge / Scientific Notes Transbaikalian State University. Series: Pedagogy and Psychology Issue number 5 (52) / 2013 Research Library Kiberleninka: [online]. — Available from : <http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-resursnogo-tsentra-nepreryvnogo-professionalnopedagogicheskogo-obrazovaniya-v-professionalnoy-podgotovke-#ixzz3HE82bZNK>. — 20.10.2014. (in Russian)
6. Veselov N. E. The role of the resource center of the city in the direction of "Fine Arts" in the implementation of the new federal government requirements. / Teacher education in Russia Issue number 5/2014 c.18–22 (in Russian)
7. Innovative educational project "Improvement of the quality of staff training for high-tech industries sector of construction and housing and communal services through networking in terms of the Resource Center." Manuscript. [online]. — Available from : <http://profu14.ru/3project.html>. — 20.10.2014. (in Russian)
8. Alashev S. J., Golub G. B., Postaluyuk N. Y. Legal and organizational and administrative support of the resource centers of vocational education. — M. : Logos, 2005. — 138 p. (in Russian)
9. On-line system for remote support learning in schools, lyceums Ukraine. Title s screen. [online]. — Available from : <http://disted.edu.vn.ua/>. — 10/20/2014 (in Ukrainian)
10. Organization distance learning environment in secondary schools: a guide / M. Bohachkov, V. Bykov [et al.]. ; [ed. Bohachkova YN]; Institute of Info. technology and training NAPS Ukraine. — Kyiv : educational thought, 2012. — 159 p. — Ref. at the end of Section [online]. — Available from : <http://lib.iitta.gov.ua/626/>. — 10/20/2014 (in Ukrainian)
11. Technology development of distance learning course: [teach. guidances.] / [Bykov, V. et al.]; UNPK Acad. distances. Education, University of London Metropolitan, Nat. techn. University of "KPI". — Kyiv: Millennium, 2008. — 323 p. — Ref. : p. 317-323. — ISBN 966-8063-5-12: [online]. — Available from: <http://lib.iitta.gov.ua/2398/>. — 10/20/2014 (in Ukrainian)
12. Buylova L. N. Network Resource Center: Strategy scientific and methodological support additional education of children [Text] / L. N. Buylova, A. V. Pavlov // Actual problems of modern pedagogy, materials IV Intern. scientific. Conf. (Ufa, November 2013). — Ufa: Summer, 2013. — P. 124–129 (in Russian).