

Экономика экспертности в России: что интересует россиян, чему учатся и за что платят

В России растёт спрос на прикладную экспертность: людей интересует не теория, а конкретные решения для повседневных задач. К таким выводам пришли GetCourse, Pressfeed и Профи.ру, объединив данные о запросах аудитории СМИ, онлайн-обучении и спросе на услуги.

Компании объединили свои данные за 2025 год, чтобы посмотреть на экономику экспертности в России с разных сторон: что именно интересует людей, чему они учатся и за какие знания и услуги готовы платить. Pressfeed показывает, какие темы вызывают наибольший интерес у читателей СМИ, GetCourse — во что пользователи готовы инвестировать время и деньги, а Профи.ру — в каких случаях люди переходят от интереса к реальным действиям и оплате услуг.

1. Деньги и работа: главный центр спроса

Деньги и работа — главный центр спроса

Экономика экспертизы в России

pressfeed

GETCOURSE

профи.ру

Люди платят за навыки, которые дают доход

Что интересует людей (Pressfeed)

66%

личные деньги и долги

Работа:

Найм

26,7%

Выгорание

12,8%

Чему учатся (GetCourse)

30,1 млрд руб

самый большой рынок обучения прикладным профессиям

20 млн

учеников

~15 000 руб

средний чек

Топ направлений:

дизайн • IT • бухгалтерия

Какие услуги покупают (Профи.ру)

↗ +45,8%

бухгалтерия

↗ +27,1%

финансовые консультанты

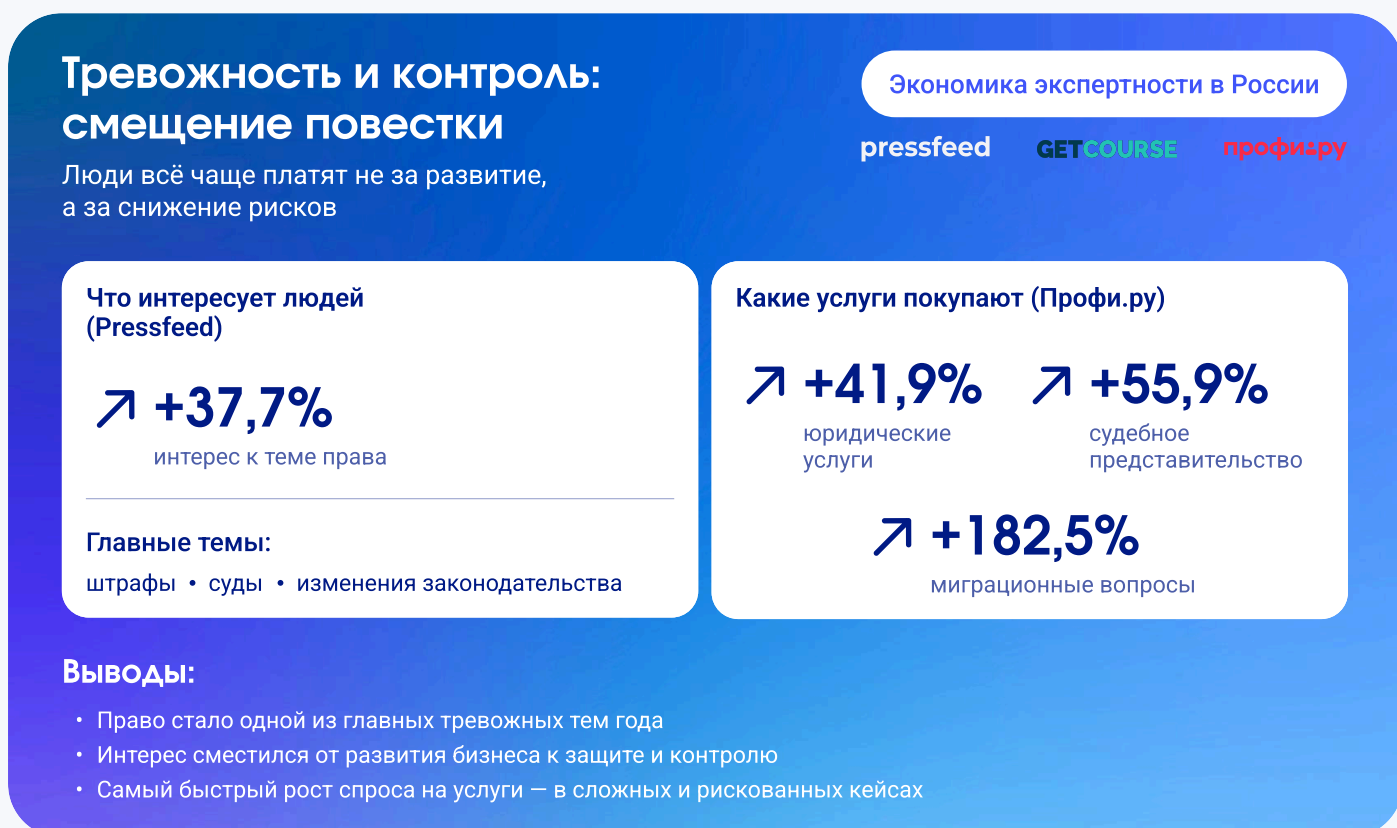
Финансы и карьера растут как ключевые темы, где сходятся интерес, обучение и реальные расходы.

По данным Pressfeed, в финансах почти 66% запросов связаны с личными деньгами и долгами, а в работе ключевые темы — найм (26,7%) и выгорание (12,8%). Людям интересуют не рост дохода как идея, а конкретные вопросы: как справиться с нагрузкой, сколько платят и какие навыки востребованы.

Это подтверждается образованием: по данным GetCourse, сегмент «Профессия» — крупнейший на рынке (30,1 млрд руб) с большим количеством учеников (20 млн человек) высоким средним чеком — около 15 тыс. руб в месяц. В этой категории самыми востребованными направлениями обучения стали дизайнер (от ландшафтного проектирования до UX/UI, 3D-моделирования и анимации), IT (в первую очередь вайб — и зерокодинг) и бухгалтер. Получается, что пользователи готовы платить за знания, которые напрямую влияют на доход.

На уровне услуг это перерастает в реальный спрос: Профи.ру фиксирует рост заказов на бухгалтерию (+45,8%) и финансовых консультантов (+27,1%). То есть темы денег и карьеры проходят полный цикл — от интереса до оплаты.

2. Тревожность и контроль: смещение повестки



Интерес аудитории всё чаще связан не с развитием, а с попыткой адаптироваться к изменениям и снизить риски.

По данным Pressfeed, в праве зафиксирован один из самых заметных ростов интереса — +37,7% за год, а сами запросы связаны с последствиями: штрафами, судами, изменениями законодательства.

Профи.ру подтверждает этот сдвиг: растёт спрос на юридические услуги (+41,9%), включая сложные категории — миграционные вопросы (+182,5%) и судебное представительство (+55,9%).

В этих темах пользователи чаще пропускают этап обучения и сразу переходят к услугам — когда цена ошибки слишком высокая.

3. Психология: универсальный слой, который связывает темы

Психология — крупнейшая тема по охвату

Люди используют психологию как способ объяснить работу, отношения и своё состояние

Экономика экспертности в России

pressfeed GETCOURSE профи.ру

Что интересует людей (Pressfeed)

Психология в топ-6 интересных тем

2 003 - **8,6%**
запроса всего интереса

Главные темы:

- Выгорание и работа 30,6%
- Отношения 24,3%
- Семья 22,6%
- Тревожность 22,5%

Чему учатся (GetCourse)

19,4 млрд руб рынок психологии и отношений

24,2 млн. пользователей крупнейшая аудитория курсов

ВХОДИТ В ТОП-3 направлений по размеру оборота за прошлый год

Главные направления:
самопомощь • отношения • коучинг • проф. психология

Какие услуги покупают (Профи.ру)

↗ +22,25% рост спроса

↗ +30,4% подростковые психологи

↗ +28,4% кризисные психологи

Выводы:

- Психология перестала быть нишевой темой
- Люди используют её как способ объяснить стресс, работу и отношения
- Интерес смещается от общего контента к специализированной помощи
- Эмоциональное состояние стало частью повседневной повестки

Психология становится не отдельной нишей, а способом объяснить происходящее в других сферах.

На уровне обучения это самая массовая категория: по данным GetCourse, курсы по психологии и отношениям охватывают более 24 млн пользователей и входят в топ-3 по обороту (19,4 млрд ₽). Люди ищут поддержку, инструменты самопомощи, и онлайн-формат даёт им безопасную и удобную среду для этого.

По данным Pressfeed, 2 003 запроса СМИ (8,6%) связаны с психологией, при этом они почти равномерно распределены между работой (30,6%), отношениями (24,3%), семьёй (22,6%) и тревожностью (22,5%). Это показывает, что психологию используют как универсальный инструмент для понимания разных ситуаций.

Спрос на услуги при этом становится глубже: Профи.ру фиксирует рост кризисной помощи (+28,4%) и запросов на работу с самооценкой (19,2%). Пользователи переходят от общего интереса к более специализированной поддержке.

4. Бизнес: от роста к выживанию и управлению

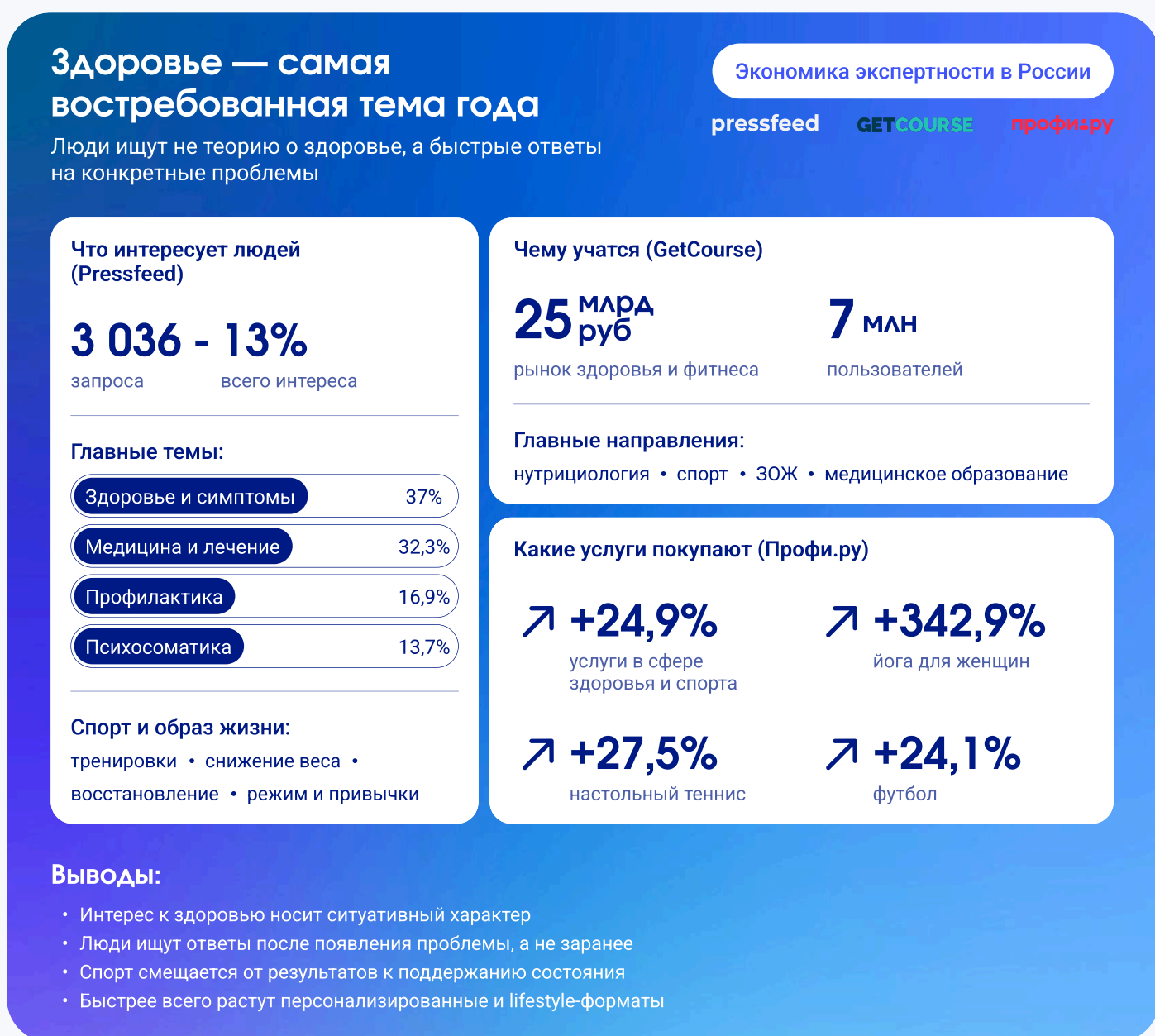


Бизнес-повестка также меняется в сторону практичности. Образование подтверждает этот сдвиг: сегмент бизнеса остаётся одним из крупнейших (19,3 млрд ₽), с высоким средним чеком (19 008 ₽/мес.). Аудитория воспринимает подобные курсы как инвестицию: в них есть ставка на рост дохода, управление капиталом или создание собственного дела, поэтому высокий чек выглядит оправданным.

На уровне услуг это выражается в резком росте спроса (+71,6%), особенно на инструменты получения ресурсов — кредитные брокеры (+167,6%), участие в торгах и гранты. Бизнес ищет не идеи, а доступ к финансированию и устойчивость.

По данным Pressfeed, в бизнес-запросах доминируют управление (36,2%) и эффективность (18,1%), а не масштабирование. Вопросы возникают в момент проблем — падение продаж, перегрузка команды, снижение эффективности.

5. Спорт и здоровье: от результата к самочувствию



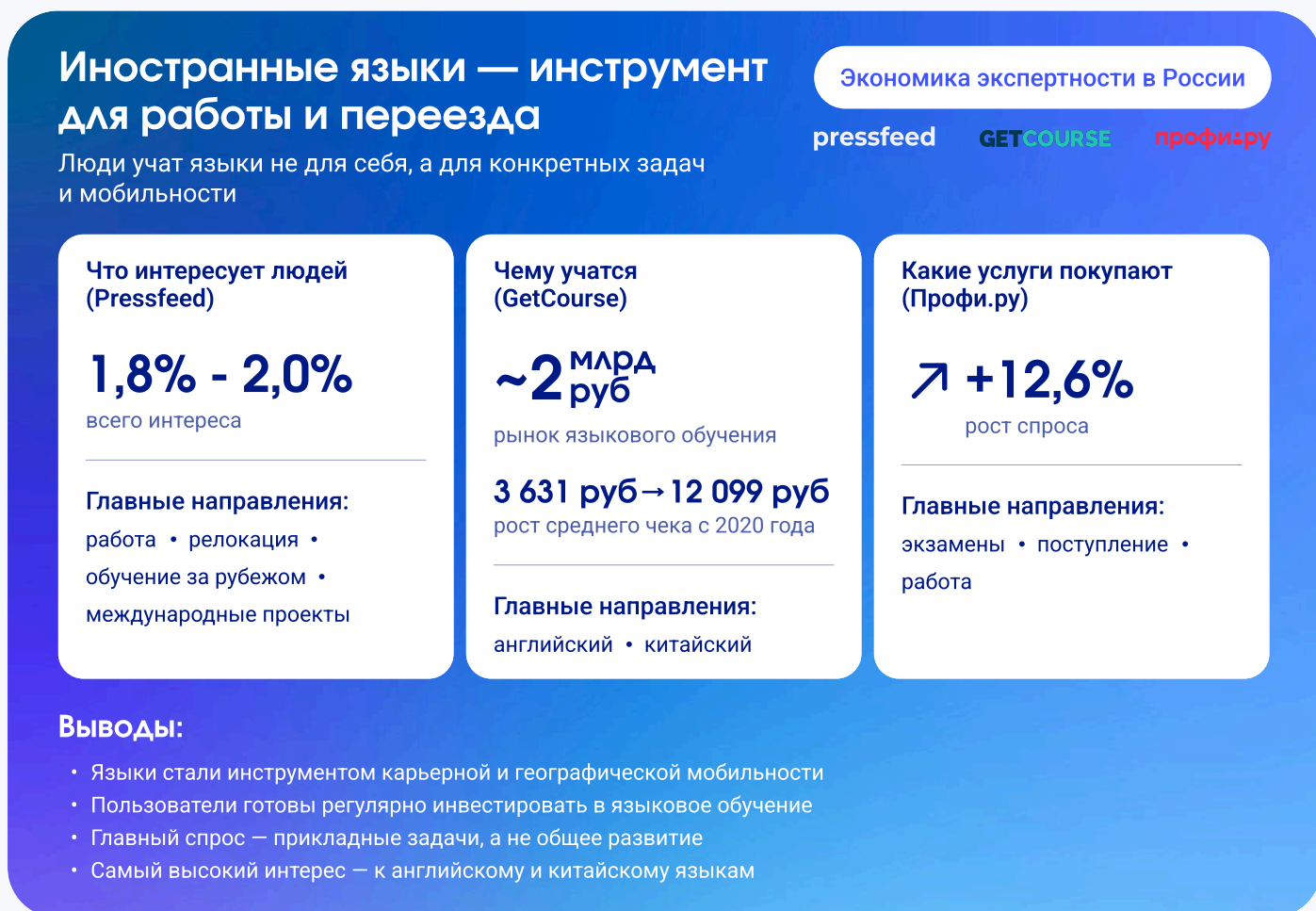
Фитнес и физическая активность смещаются из категории достижения результатов в сторону поддержания состояния и самочувствия.

Профи.ру показывает более прикладной спрос: в целом рынок растёт умеренно (+24,9%), но внутри него есть направления, которые растут заметно быстрее: например, йога для женщин (+342,9%). Другие активности, вроде настольного тенниса (+27,5%), растут примерно на уровне рынка. Это указывает на смену подхода: физическая активность всё меньше связана с достижением «результата по шаблону» и всё больше — с поддержанием комфортного состояния в повседневной жизни.

По данным GetCourse, сегмент здоровья и фитнеса остаётся одним из крупнейших — около 25 млрд ₽. Эта категория растёт на волне интереса к теме физического благополучия: люди стараются инвестировать в собственное здоровье и профилактику. Студенты преимущественно обучались на таких курсах по медицине, спорту, здоровому образу жизни, включая дополнительное профессиональное образование в этих областях — повышение квалификации врачей, нутрициологию и т.д.

По данным Pressfeed, 13% всех запросов СМИ приходятся на тему здоровья, но структура интереса реактивная: люди ищут ответы уже после появления симптомов. Параллельно заметён рост тем психосоматики (13,7%), что связывает здоровье с эмоциональным состоянием. Внутри темы здоровья около 2,5–3% запросов связаны со спортом и образом жизни: тренировки дома, снижение веса, режим, восстановление. Основной интерес — как встроить физическую активность в повседневную жизнь, а не как добиться спортивных показателей.

6. Иностранные языки: инструмент для работы и мобильности



Иностранные языки остаются стабильной, но вспомогательной темой, связанной с карьерой, образованием и переездом.

По данным Pressfeed, на них приходится около 1,8–2,0% запросов. Основные направления — изучение языков для работы, поступление за рубеж, релокация и международные проекты. Вопросы носят прикладной характер: как быстрее выучить язык, какие требования, какие возможности доступны.

По данным GetCourse, сегмент относительно небольшой по обороту — около 2 млрд ₽, но показывает высокий средний чек — около 12,9 тыс. ₽, что говорит о готовности платить за конкретный результат. В сфере онлайн-образования наибольшая динамика роста именно наблюдается у программ по изучению иностранных языков. Прибыльнее всего оказались курсы английского и китайского языков, студенты здесь готовы инвестировать постоянно. В 2020 году средний чек за языковые продукты составлял 3631 рубль, в 2021-м достиг 12 099 рублей, после чего на пару лет снизился, но вернулся к тому же показателю в 2024 году и до сих пор сохраняет свои позиции.

Профи.ру фиксирует умеренный рост (+12,6%), при этом спрос сосредоточен вокруг конкретных задач — подготовка к экзаменам, поступлению и работе, а не общее изучение языка.

Итог и прогноз

Исследование показывает, что интерес, обучение и спрос на услуги выстраиваются в единую систему. Люди сначала пытаются разобраться, затем учатся, и в итоге платят за решение, но скорость этого перехода зависит от темы.

„Онлайн-образование – это в первую очередь про попытку людей изменить и улучшить свою жизнь, найти новые точки роста. В разные периоды люди по-разному формулируют для себя эти опоры, и рынок очень наглядно это отражает.

В ближайшие годы можно ожидать роста прикладных сегментов: карьеры, финансов, юридических и психологических услуг, а также усиления спроса на узкие и специализированные решения с быстрым результатом.

Ещё несколько лет назад до пандемии и геополитических кризисов, многие считали сферу предпринимательства своей «волшебной таблеткой»: курсы по запуску онлайн-школ, выходу на маркетплейсы и созданию собственных продуктов резко стали популярными. В следующие годы после всех кризисов аудитория уже ощутила нехватку рациональных ответов на вопрос «что делать дальше». На этом фоне вырос интерес к альтернативным практикам самопознания. Таким образом люди искали способы справиться с неопределённостью внутри себя и в мире, в целом.

Сейчас фокус смещается. Люди ищут развитие и безопасность сразу в нескольких направлениях: стараются стабилизировать личные финансы, укрепить здоровье, освоить нейросети и другие прикладные навыки, получить новые востребованные профессии и быть стабильными на меняющемся рынке труда. Онлайн-образование становится для них инструментом и карьерного роста, и большей устойчивости, когда можно опереться на себя, свои навыки и быстро адаптироваться к переменам”, — Дарья Наумова, директор по внешним коммуникациям GetCourse.

Главный тренд — переход от развития к адаптации. Пользователи чаще ищут способы сохранить стабильность, снизить риски и решить конкретную задачу, а не абстрактно улучшить жизнь.

«Мы видим, что интерес аудитории всё меньше связан с развитием в классическом смысле и всё больше — с попыткой разобраться в текущей реальности. Запросы журналистов это хорошо отражают: люди ищут не абстрактные советы, а ответы на конкретные ситуации — что изменилось, какие будут последствия и как действовать дальше. Причём этот запрос выходит за пределы одной темы: он одинаково проявляется в финансах, работе, праве и даже здоровье. Это говорит о том, что медиаповестка становится более прикладной и во многом формируется вокруг потребности снизить неопределённость», —
Валерия Ферцер, контент-директор Pressfeed.

В ближайшие годы можно ожидать роста прикладных сегментов: карьеры, финансов, юридических и психологических услуг, а также усиления спроса на узкие и специализированные решения с быстрым результатом.

«В этом исследовании хорошо видно, как по-разному ведут себя пользователи в зависимости от запроса. В одних случаях люди действительно проходят весь путь — интересуются, учатся и только потом обращаются к специалисту. В других — этот этап почти исчезает: когда важно быстро разобраться в ситуации, люди выбирают самый простой и понятный путь — сразу получить решение.

Мы это особенно чётко видим по росту спроса на юридические, финансовые и психологические услуги. Люди приходят сразу за результатом — и ценят лёгкость этого пути: возможность быстро найти специалиста и закрыть свою задачу. И по тому, за какие задачи они готовы платить, становится понятно, что для них сейчас действительно важно — стабильность, безопасность и возможность без лишних усилий разобраться в ситуации», — комментирует Иван Сидоров, бренд-директор Профи.ру.

Об организаторах исследования

GetCourse

GETCOURSE

GetCourse — российская IT-компания и платформа для создания, продвижения и проведения онлайн-курсов. Входит в топ-10 крупнейших игроков рынка онлайн-образования и занимает первое место среди технологических платформ по версии EdTechs.ru. На базе GetCourse работают тысячи онлайн-школ, формируя значительную часть рынка онлайн-обучения в России.

Pressfeed

pressfeed

Pressfeed — российский сервис журналистских запросов, который соединяет СМИ и экспертов. Журналисты размещают запросы на комментарии и героев, а предприниматели, специалисты и пиарщики отвечают на них. Если ответ подходит, он используется в публикации. В базе сервиса — более 6 000 СМИ, включая «Коммерсантъ», РБК, «Ведомости» и «Известия», и свыше 200 000 пользователей.

Профи.ру

профи:ру

профи.ру — один из крупнейших в России сервисов поиска специалистов, запущенный в 2014 году. Платформа объединяет более 20 млн клиентов и 3,7 млн специалистов по 21 000 видам услуг. Ежедневно пользователи размещают свыше 30 000 заказов, что позволяет отслеживать реальный спрос на услуги в разных категориях.