

群英荟萃 把脉互联网教育产业

■记者 应沈漪 毛海萍 整理

2014年的互联网教育市场,从新兴崛起的初生状态走入潜力无限的蓝海态势。9月25日—26日,在杨浦区举行的2014全球互联网教育创业者大会,吸引了来自全国的互联网教育行业领军人物、知名机构投资人、出版机构、创业者、行业资深专家,共同探讨展望互联网教育创业的今天与未来。



MOOC中还有创业机会吗?

国务院参事、著名经济学家 汤敏

我想提三个问题,中国的MOOC(即massive open online courses,大型开放式网络课程)向何处去,互联网创业的方向向何处去?中国MOOC的真正大市场在什么地方?这个里面还有创业的机会吗?

如果创业者要进入这个产业,作为经济学家,我们人认为首先得研究这个市场。首先要解决这个社会最需要解决的问题。那么中国的教育最大的问题是什么呢?第一个是教育不公的问题,第二个是大学生就业难的问题,第三个是创新不足的问题,第四个是我们的教育很难提供终身教育的问题。现在的问题是,如果这四个问题是中国教育最重要的问题,那么中国的MOOC就应该去想办解决这些问题,才能够真正有巨大的市场。

所以从这个意义上来说,我觉得中国的MOOC应该去推动几个市场:第一个关于教育公平的问题。教育公平是目前中国,也是世界教育中的最大问题,教育公平也是中国经济中的最大问题之一。除此之外,我

觉得我们应该把思路打得更开。实际上应该远远超出K12(kindergarten through twelfth grade的缩写,是指从幼儿园到十二年级,这两个年级是美国、澳大利亚及English Canada的免费教育头尾的两个年级,此外也可用作对基础教育阶段的通称),甚至是大学里面,一个巨大的市场就是职业教育的市场。现在职业教育里面,职业大学缺40万名老师,职业中学缺老师更多,怎么把职业教育做好?最近我提出一个建议,就是要把职业教育的相当部分,可以MOOC化。

除了这个之外,最近我提出来,MOOC真正的大市场在什么地方?应该来说我认为在校外,校外还有巨大的MOOC的市场。仅仅就农民工的培训,现在我们有两亿六千万农民工,这些农民工需要培训,他们也愿意学习,如果学费不贵的话,他们还愿意出一些钱。这是一个巨大市场,如果用手机、APP等方式做的话,我们有很大的市场可做。我们有多少白领也想创业,也想做一

点什么,也想跳槽、升级,也想提高自己。

因此,MOOC还有创业的机会吗?当然有,今年才是互联网教育的元年。找那些未开垦的处女地,当然你要做很好的调查,要符合要求。市场的需求、社会的需求,就是我们最大的机会。

也希望做公益的更多地关注互联网教育,关注贫困地区的孩子们的教育,既然做了教育,就要有这种理念、就要有这种情怀,在你力所能及的时候,有机会的时候,挤出一些机会的时候,来帮助这些贫困地区的孩子们,让他们能很快成长起来。中国,有人算过,据说15岁以下的这些孩子,80%都是农村户口的,这是一个多大的市场,从产业长远的发展角度来看,你们也得把这个市场挖掘出来。所以希望咱们互联网教育联盟,这个联盟要考虑怎么样用集体的力量来帮助,用自己的这些手段或者技术来帮助这些非市场化的、公益性的、贫困地区的互联网教育。



什么是大市场呢?真正的大市场不在于学校,更不在于公立学校,公立学校是义务教育、政府的范畴,真正的教育在于家庭。如果把你的教育传递给家庭,一定是最好的。当然,互联网只是一种看,或者是一种信息的传输。动手是孩子们教育当中必不可少的。比如说做作业、做实验等这些东西。更好的阅读、更快乐的阅读,比如孩子

们喜欢的阅读方式。

我们希望未来的互联网在线教育,O2O的模式,应该真正能够延展开。今天的教育工作者完成了前一年、两年的教学体系的建设,而之后教学体系的建设应该由孩子们和学生們自己去完成,他们通过学习贡献出的知识和信息一定会帮助你继续完成新的教学体系,所以这种体系是开

放型的。

创业不是喊口号的,也不是那么容易的。创业者所需要的,是拿出你真正正的、与众不同的内容和想法。如果能够有一个好的想法坚持下去、长期专注,这样才能够实现真正的教育的创业成功。不管是互联网还是传统教育,总有一天看到的将是内容为王、教育内涵为主。



从传统出版商视角看科技如何改变学习

牛津大学出版社渠道与合作总监 Paul Riley

今天我想从三个角度分析纸质书成功的原因。首先,资源书是高度耐用、稳定的信息载体。良好的运输、气候、温湿等物理耐受性。这令大学、政府、一般读者、家庭购买纸质书。其次,纸质书的第二个特性是它的机动性和信息载入速度。纸质书的信息传递无需电力或网络连接。虽然某种程度上电子书可以实现对碎片式信息的更快搜索,但对复杂系统或大型文档有可能会传播较慢,因为需要高端设备和网络接人才可实现。纸质书的第三个特性是拥有固有的价值链条:印刷、销售给书商、读者,保存或销售给二手市场,易于发行。一个类似的例子:传统教育虽然昂贵,但可以令消费者获取学位或证书,而大多数在线教育免费或低廉,但是没有(学位等)等级。

教育科技的发展方向仍然存在不确定性。教育市场正在转型当中,选择正确的创新方向是一个重大挑战。教育内容从文本向数字化,从传统媒介向在线服务发展。最

大挑战之一是通过什么平台、以什么形式传播。因此回到我的第一个观点:学习载体的长久成功首先要求平台和形式的稳定性和耐用性。

科技与网速发展令教育内容其课程可以部分或完全线上化,令来自更广阔的地域与个人背景的学习者获得更优质的教育资源。在语言学习中表现得非常明显。目前13亿英语学习者,有望因数字学习设施的发展,在下个十年增长至20亿。这指向我的第二个观点:一个整合的在线教育解决方案必须具有机动性,并且可向学习者提供高速的信息接入服务。

在线教育既有系统性创新,如“翻转课堂”,也有大规模公开在线课程(MOOC)。这些创新对于特定主题的学习或自我驱动力强的学生来说是一大利好。但对学生和语言学习者来说,身临其境的课程视频更有效。仅有教育便利性并不足够,教学成果必须被强调,如学位、资格、分数,或者更实

际的受雇或升职。这回到我的第三个观点。在线学习系统需要实现一个完整的价值链条,把学习价值转化为真正对生活有用的成果。

在我从事的外语教育领域,我支持混合式的学习途径。学习活动分成适合学生单独完成的“教室外学习”,和适合学生社团性、小组性共同完成的学习。技术发展与翻转课堂等教学创新相结合,以提升教学成果。

所以,纸质书已死?为时尚早!未来教科书可能受益于学习者行为分析和学习游戏等技术的发展,为学习者创造更具个性化的学习体验。在线教育创业者们必须理解他们的目标市场正在如何演变,以创造一个线上、线下混合式的学习系统,为学生、老师、家长提供一个成熟的教学解决方案。作为一个创业者,如果你可以建立一个学习系统,要满足:一是耐用、稳定;二是机动、高速;三是弹性价值链。



高等教育的未来、在线技术的应用

美国Minerva大学亚太区总裁Kenn Ross

美国Minerva大学与其他的顶尖美国大学的与众不同,主要可以归纳为四点:第一个是现代化,与未来社会很相关的课程;第二个是一个优化过的课堂体验;第三个是全球的体验,四年的全球的体验;第四个是提高准人性。

Minerva大学比较大的与众不同,是我说的优化过的课堂体验。其实主要有几

点,包括线下的一部分,有非互联网部分,也有互联网的部分。所谓非互联网部分,即美国Minerva大学整整四年,每一节课,没有一节课会超过18、19个同学。学校没有大型课,也没有演讲课,互动性很高。另外一个特点是,非常重视教育、学习的结果。

利用互联网的技术,一方面是考核标

准,当然现在是大数据的时代,数据可以更加客观透明筛选人才,难道不是一件好事吗?还有一个方面是学费。这也是我们整个模式,课程也好,课堂体验也好,利用互联网技术,可以达到的一个比较重要的目标,可以把贵得离谱的学费降低,这也需要新的技术带来新的模式支撑。

如何投资飞速发展的互联网教育与SNS企业

韩国投资伙伴执行董事、中国首席代表 扈景植

韩国有一个非常有名的在线教育公司,规模影响力也非常大。我觉得它的成功有几个因素。第一个,韩国高考也跟中国差不多,家长们要求非常高,学生们也有期待;第二个,高三是“刚需”,一定要在老师们或者

电脑前听什么课,要不然没有办法提升分数;第三个,全国统一的教育制度,无论在哪一个城市高考都是一样的,所以三线城市、四线城市的学生们也需要。加上互联网的技术,之前小的教室解决不了那么多的学

生,但是利用互联网的技术他们开始了全国性的宣传,慢慢就成功了。

我觉得无论是中国还是韩国,现在都是关注消费者,用户的习惯怎么培养,这是核心的内容。



互联网教育,中国下一个弯道超车的机会

沪江网创始人兼首席执行官 伏彩瑞

13年前我刚刚入这行的时候,我的兴趣是,在互联网上面帮助一些人去找到学习的乐趣。搞了五年公益之后,在我研究生毕业后的2006年,我就毅然决然决定在什么都不懂的情况下,在没有钱的情况下走互联网教育创业这条路。可是让我没有想到的是,越往前走,路越不好走,我知道不是没有人做,是不好做,很难做。

最近有一部热播的纪录片《互联网时代》,一开始就讲到新技术的诞生对社会影响是巨大的,摧枯拉朽的。人可以跟一切

东西竞争,但其实唯一战胜不了的就是趋势,趋势是什么?趋势就是历史的车轮,重重的车轮,如果没有能力赶上它、引领它,只有被车轮狠狠碾压过去,现在这个趋势来了。什么是现在的趋势?互联网,互联网正在改变一切,我感觉是重塑这一切,它已经改变了人们获取信息的方式,交友的方式,改变了人们买卖购物的方式,改变了大家娱乐的方式,也正在改变着金融,也正在改变教育。

中国依然是人口最多的国家,而且二

胎政策开放之后,人还会多起来。中国人对待孩子的教育从来是全世界最大的热情,是家庭支出最大的一项。全世界所有兴旺发达起来的国家和地区,毫无意外因为他们高度重视了科技和教育不断持续的发展,并将其作为基本国策。英国是这样,美国是这样,我们中国是不是这样?我们中国的政府正在不断改变,推动教育,推动科技,一定会改变,在未来十年当中,这是教育创业者的机会,也是我们中国下一弯道超车的机会。

自己的需求。所有的人要实现这种目标,只有通过互联网。这种互联网的模式真真正正来讲,24小时服务,点对点服务。

在所有的条件具备之后,是不是还是要回到教育的内涵?还是要选项目?真真正正选项目要对自己的教学方式做好评估;这三点,显而易见讲,选项目,找老师,怎么教,最后告诉学生结果是怎样的,看看学生的评估结果。

从零到20亿的成长

环球雅思创始人、鲨鱼公园教育与科技公司董事长 张永琪

我特别想跟大家分享的就是八个字,这是所有创业者,而且做教育的创业者的人必须要面对的。

“生存”,所有企业为了钱才能熬下去,先踏踏实实把第一桶金赚到;“坚持”,有自己的梦想;“专注”,不要轻视身边任何一个细节,只要可以想到,就一定能够有一个大产品;“进化”,进化是教育行业里面必然的趋势,用勤奋两个字来完成。



杨浦区支持互联网教育产业发展若干政策(试行)

为提高全民素质,满足群众知识需求,加快构建以科教为特色、以服务业为核心的产业体系,深化“三区融合、联动发展”,做大做强“两个优先”产业,进一步聚焦新产业、新技术、新模式、新业态,打造互联网教育产业高地,特制定本政策。

第一条 互联网教育的范围。互联网教育是指基于互联网及移动通信、大数据、云计算、社交平台、搜索引擎等信息技术,实现教育内容传播和快速学习的方法。本办法所称的互联网教育企业,是指互联网教育的内容制作、平台服务、技术支撑等要素融合的企业。

第二条 建立互联网教育产业创新创业基地。加大对互联网教育产业

创业企业的培育力度,对入驻认定的互联网教育产业创新创业基地的创业企业、行业协会、中介组织提供最长不超过2年的“零成本”孵化服务。对其在注册过程中工商、税务、质监等部门收取相关开业登记费用给予减免,并提供最长不超过两年的工商登记、税务、财务记账代理服务。同时,自税务注册登记起前两年按其年度区域经济贡献给予100%奖励。

第三条 建立互联网教育产业投资基金。充分发挥市区两级引导基金的支持引导作用,鼓励专业投资机构、产业资本等发起设立互联网教育创业投资基金和股权投资基金,扶持互联网教育企业创新创业发展。

第四条 建立互联网教育企业培

育工程。每年培育互联网教育领域的市区“专精特新”企业10家、科技小巨人3家,整合资源、聚焦重点,助推企业加速成长,并建立梯度转移成长基地机制。

第五条 加大互联网教育成长性企业支持力度。支持互联网教育企业在杨浦扎根发展,给予最高300万元的办公用房补贴,以及经营性奖励、绩效奖励等政策支持。对区域经济发展做出重大贡献或在国际国内具有较高影响力的互联网教育龙头企业,经认定为总部企业,给予最高500万元的开办费和1000万元办公用房补贴,以及经营性奖励和高管奖励等政策支持。

第六条 设立互联网教育发展专

项资金。加大对互联网教育产业资金支持力度,每年投入不低于3000万元,用于支持互联网教育产业的载体建设、公共服务平台、人才引进和培养、技术模式创新、环境营造等项目。

第七条 支持建立全国互联网教育产业联盟。整合互联网教育产业资源,建立政府支持、企业为主体的全国性互联网教育产业联盟,推进同业、异业、产业链、金融、社会资本对接;共同打造具有国际、国内影响力互联网教育论坛、创新发展路径,加强行业自律,实现合作共赢、协同发展。

第八条 建设互联网教育发展中心。联合区域内院校、企业共同建设互联网教育发展中心,促进校内外、线上线下教育资源的有效对接,建立

人才库和专家库,开展互联网教育行业准入标准研究,推动研究成果转化,提升互联网教育可持续发展能力。

第九条 加大互联网教育人才培养。支持高等院校、专业机构与互联网教育企业共同开展互联网教育领域专业人才培养和培训,对人才培养和培养费用给予适当补贴。支持互联网教育企业高级管理人才和高级技术人才的引进和培养,鼓励互联网教育高端人才申请千人计划、3310、领军人才、鼎元资金等有关人才资助项目。支持互联网教育重点企业的高端人才享受重点企业人才服务政策,包括高端人才落户、人才公寓、租房补贴、医疗、子女教育、代理申报职称评定、社会保障手续办理等专业化服务。