



新技术新模式频现 智慧教育风生水起

■ 本报记者 何芳

随着互联网在教育培训各个领域的渗透,大数据、机器人、AI等创新技术也在逐步影响着行业,行业变革从系统外向系统内转变。业内人士分析,互联网时代,创新技术不仅将重新设计学校,还将重新建构教育的未来。

在线职教方兴未艾

“到尚德培训中心登记报名,接待老师会给一个二维码,扫码按照提示下载APP,就能完成选课,在线上上课,非常方便。”刚刚参加工作的小文告诉记者,他想利用业余时间申请大学本科文凭,于是报读了尚德这家学历教育机构。

这种基于互联网平台的在线直播教育正在兴起,打破了传统面授教学模式,让学习可以随时随地利用碎片化时间完成。

作为业内最早布局在线教育的创盛视频数码科技(北京)有限公司(以下简称“CC视频”),近日又获得了2.08亿元的C轮融资。CC视频CEO董世永表示,目前CC视频已占细分教育市场70%的份额,此轮融资后将全面布局垂直行业的场景化视频云生态。

“CC视频解决在线教育企业直播延时(延时可控制在1秒内)、完整还原PPT的动画内容、支持万人在线互动等问题,对在线教育的场景营造提供了包括在线聊天、问答等一系列增强互动的工具。”董世永向《中国企业报》记者透露,目前业内华图教育、新东方、达内、尚德甚至清华大学等教育机构都启用CC视频支持他们的在线教育平台。

为积极迎合时代发展潮流,作为国内唯一一家专注职业教育信息化云服务的新三板上市企业——联合永道不断汲取“互联网+职业教育”的新思维,搭建了基于微信服务号的职教微信云校园等移动信息化系统,帮助学校解决统一管理、对外招生宣传、学生课表查询、标准数据中心建设等需求,对国内职业教育信息化进程和职业院校新型教学模式的建立起了重要推动作用。

但是令人尴尬的是,尽管第三方服务平

台技术不断升级突破,但由于职业院校方的信息化观念还相对落后,以及对利用信息化技术、产品、平台等存在顾虑,再加上资金投入、体制限制等问题,职业教育信息化建设仍处于初级探索阶段,以线下面授为主,线上录播或直播为辅仍是业内很多职教机构的常态模式。

“我们现在还是以线下培训为主,线上部分和第三方合作开发了一些录播课。”北京国培创新教育科技股份有限公司新金融部总经理佐天贺向《中国企业报》记者透露,目前业内很多线下培训机构都是这样,他认为这主要还是与企业定位、资金投入以及现有的人才结构有关。

“教育价值观的转变,仍是一个重大的挑战。”民进中央教育委员会主任张志勇表示,目前国内很多在线教育企业还是在用互联网技术把应试教育做到极致,比如利用互联网技术帮学生解题、提高分数、背单词等,而国外已经将风向瞄准了为互联网时代重新设计学校、重新建构教育。

业内专家认为,目前职业教育领域网络的覆盖度还比较分散、孤立,这也意味着“互联网+职业教育”的市场缺口巨大。随着互联网的发展和信息平台的完善,职业学校要逐步由“办学校”向“办平台”过渡,即学校不仅是学生发展的平台,而且是教师专业发展的平台。

人工智能+教育成未来趋势

“互联网+教育”,使师生由线上分离变为线上互动结合、问答交流的体验得以实现,在K12基础教育领域逐渐流行。

每到周二下午,济南市丰齐小学的孩子就会格外兴奋,因为有一位远在千里之外的外教老师会在2点准时出现在投影屏幕上,给他们带来一节特殊的英语课——在线英语口语课。

作为该课程的提供商,北京乐学通教育科技有限公司董事长兼首席执行官朱春娜向《中国企业报》记者介绍,公司旗下微语言品牌专门面向全国二三四线城市的公立学校和教育机构提供在线外教口语教学,基于SaaS模式,为合作学校搭建专属的在线外

教口语教学平台。

另一家致力于为中小学提供全面信息化解决方案的智慧教育综合服务平台——云校(北京)科技有限公司副总裁丁宣向《中国企业报》记者介绍,云校平台通过云计算和大数据技术,在帮助中小学提升教学与管理水平的同时,探索基于课堂O2O的个性化教学模式。目前已被浙江、贵州、四川、甘肃、西藏、河北、山西和黑龙江等省市许多中小学机构采购引进。

而作为国内领先的DIY机器人搭建和STEAM教育(指集科学、技术、工程、艺术和数学于一体的综合教育)学习平台,深圳市创客工场科技有限公司创始人兼CEO王建军向《中国企业报》记者介绍,STEAM教育是通过寓学于乐的方式培养学生的综合素养,“学生在高科技电子产品的建造过程中,不但需要运用科学技术、高科技手段去创新产品功能,还需要设计好看的外观,这等于也开发了他们艺术等方面的综合才能。”王建军还透露,目前乐高、米兔、培生、索尼、高通等企业都在发力STEAM教育。

而在早教市场,机器人、人工智能等更先进的科技设备正在快速渗透到幼教市场辅助幼师们教学。业内人士认为,“人工智能+幼教”的出现,能有效弥补国内一二线城市和三四五线城市由于区位差异造成的师资不平衡和教学质量差距大的问题。

作为全国首家专注于人工智能全场景一体化幼儿教育解决方案的高新技术企业,北京爱宾果科技有限公司董事长、清华大学人工智能专业闵海波博士向《中国企业报》记者介绍,宾果机器人已能够模拟老师做交互式教学,此外机器人具有的动态性、互动性和智能性等特点,也深受小朋友们喜欢。“截至目前,我们这套系统已推广到全国28个省市,已成功在600多家幼儿园落地这个系统,且正在洽谈合作的还有200多家幼儿园。”闵海波说。

业内专家认为,“互联网+教育”是互联网、移动互联网与教育深度融合。但是,“互联网+教育”绝不会取代现行的全部教育,现行教育中人与人的思维、情感和个性化的生活相互影响和促进,是视频教育和人工智能所不能代替的。

摇篮、东方爱婴等国内知名品牌,区域品牌或小机构相对最实惠。

业内普遍反映,学费高低不在于教学质量的优劣差异,而在于品牌溢价和背后隐形的价值。吉林省水韵之星幼儿园负责人表示,很多家长送孩子进高档幼儿园都不单纯是为了孩子的教育,而是攀比心理作祟或搭建家庭圈人脉的商业功利性目的。

高寿岩则认为,品牌知名度、房租成本、装修成本以及空置率成本也是收费高低不同的原因。国外舶来品牌等大品牌机构一般选址在高档社区,租金等成本相对也高,这些最终会传导给家长买单。“大家都会觉得价格贵,但实际上这个行业运营起来也不容易,因为房租非常高,周一至周五的空置率也会很高,造成价格高,家长压力会很大。”高寿岩表示。

“我们倡导的是普适、普惠教育,对于社会那种豪华式、宾馆式的早教机构,我们持保留态度。我们认为应该让教育回归本质,就是尊重孩子的身心发展规律让他们自然成长。”杨祖香说。

早教机构

(排名不分先后)

金宝贝(中国)商贸有限公司

Gymboree(金宝贝)1976年创立于美国旧金山市,2003年金宝贝早教进入中国,目前发展了300多家早教中心。特色是全套美国教学理念及教程,主打课程为育乐课和音乐课。

北京红黄蓝儿童教育科技发展有限公司

红黄蓝于1998年创建,先后打造了红黄蓝亲子园、红黄蓝幼儿园、竹兜早教套装三大教育品牌,目前拥有800多家亲子园和近200家高品质幼儿园。

北京市东方爱婴咨询有限公司

东方爱婴成立于1998年,专业从事0—6岁婴幼儿早期教育,与国内外顶级专业研究机构合作,把国际最前沿的教育理念引入课堂,开发了抱抱熊等家庭互动早教产品。

北京大风车教育集团

自2001年成立以来,集团依托“大风车”特许加盟幼教品牌,采取直营、加盟、合作、股份投资等多种模式,在全国发展600多家国际和双语幼儿园。

美吉姆(中国)教育集团

MyGym(美吉姆)1983年创始于美国,2009年初来到中国,根据儿童特点研发出了一套符合孩子天性的课程体系和教学设备,如今足迹已遍布大半个中国。

新爱婴早教中心

COMBABY(新爱婴)是全球蒙台梭利早教连锁机构的核心成员,创始于2003年,总部在上海。目前,新爱婴遍布全国近100座城市,创办了多达200余所早教中心。

西觅亚教育科技(北京)有限公司

西觅亚教育是最早获得乐高教育官方授权的中国教育企业,目前拥有142家门店。通过独特学习理念、安全环保的学具开发孩子们的创造力和想象力。

天才宝贝早教中心

FasTracKids(天才宝贝)创立于1998年,总部位于美国丹佛,2004年进入中国,目前已在大部分大中城市开设了教学中心。

北京积木世纪教育科技有限公司

积木宝贝(GymAngel)品牌源于2005年中国科学院的“中国儿童发展评估与促进”项目,独创“三维平衡”发展理论。2010年首家店在太原进入实验阶段,2011年在北京开设第一家旗舰店。

上海蒙特利教育集团

集团成立于2008年,是一家专注于幼儿教育投资、蒙氏教育开发与推广的专业企业。目前已经形成了幼儿教育设计等多元化产业。

(本报记者张蕊整理)

(上接第三版)

“‘携程托儿所老师虐童’事件的发生确实让人很揪心。所以不管是师资、管理,还是其他很多方面都需要提高。”喵姐早教说创始人高寿岩向《中国企业报》记者表示,早教如食品餐饮,质量问题应零容忍。大力加强行业准入制度、职业培训,包括更科学的管理制度,才能将问题防患于未然。

“我一直觉得这个行业需要门槛,目前行业内有很多教育机构都是投资人在做,而不是真正搞教育的人在做,他们不具备专业能力,所以结果可想而知。”作为深耕幼教行业13年,已在全国拥有583家加盟园所的北京华夏爱婴咨询有限公司创始人杨祖香在接受《中国企业报》记者采访时说。

北京大学中国战略研究中心未来教育战略课题组杨润东在接受《中国企业报》记者采访时认为,孩子三岁前的教育,更多的是生活、安全、亲子关系的确立,所以家庭的作用不可替代。“许多心理学家、儿科专家研究表明,过早的集体养育对孩子一生的发展不利。”杨润东说。

“早教中心现在出现的问题,我认为是一个行业发展的必经道路。”高寿岩抱着理解的态度认为,行业的健康发展需要政府的监管和辅助支持,希望政府能够提供场所供行业从业人员进行职业培训。他还认为,资本的进入既能提升服务质量,同时也能加剧竞争和加速市场优胜劣汰。

谈起如何规范市场,杨润东认为,首先要制定行业标准,明确早教行业应该达到的基本标准和基本的办学资质;其次要规范师资队伍,明确从业人员应该具备的能力和素养;第三方面,明确政府主管部门的职责,加强管理和引导;第四方面,委托第三方评估机构加强早教机构日常工作的监督、评估,定期形成评估工作报告,督促早教机构改进工作、提高早教质量;第五方面,引导家长认识早期教育对孩子身心发展的重要价值,树立科学的早教观念。

关于收费高低差距悬殊的说法,记者调查发现,目前幼教市场有高中低三种不同的价格。价格较高的有金宝贝、美吉姆等国际连锁机构,其次是诸如红黄蓝、金色