预计2018年市场规模超3000亿元——

在线教育企业发力资本技术产品

经济日报·中国经济网记者 黄 鑫

透视

近年来，教育产业受到资本青睐，在线教育市场火热，企业竞相发力资本、技术、产品三大“赛道”。目前，在线“1对1”模式是最受追捧、跑得相对靠前的商业模式。同时，人脸识别、语音识别、大数据等多项人工智能技术开始融入课前、课中、课后全过程，帮助在线教育企业提升效率和竞争力

在线教育市场日益火热。前瞻产业研究院发布的报告显示，2017年我国在线教育市场规模达到2788.1亿元，同比增长26%。预计2018年将突破3000亿元大关。

在日前举行的“GET2018教育科技大会”上，与会嘉宾一致认为，在线教育已进入“后互联网红利”时代，用户需要全面优质的教育资源与服务。在激烈的竞争环境下，掌握资本、技术、产品等优势的企业才能得到快速发展，反之则会被市场淘汰。

善用资本力量

过去一年，教育行业仍是资本的宠儿，大额融资消息不断，资本力量进一步推动市场升温。2018年上半年，教育行业融资总额约为147.1亿元，已非常接近去年全年151.1亿元的水平。

其中，语言培训领域最受青睐。据教育资讯平台“芥末堆”不完全统计，2018年前8个月，语培赛道融资共44起，总金额约68亿元，位居所有赛道之首，是2017年总金额的2.3倍。

进一步细分来看，语言培训类别下的少儿英语，基本构建了在线外教小班课的商业模式，持续获得大笔融资。

品途智库发布的《2018中国在线英语教育创新研究报告》分析，预计2018年中国在线英语教育市场规模将达到571亿元，且未来增长仍将保持超过20%的年均增速，这部分市场大多数集中在少儿阶段。

“中国目前青少儿英语培训市场渗透率只有8.4%，这意味着教育行业未来还有巨大发展空间。”瑞思学科英语CEO孙一丁说。

作为上市刚满一年的公司掌舵人，孙一丁强调，教育不可唯利是图，教育需要的是专注，资本只是助推力，并非驱动力。在资本大潮影响下，教育企业仍应保持初心，在专业领域发挥出应有的作用。

“教育企业登陆资本市场，提升企业经营透明度，接受更加严格的监督，有利于产业健康平稳发展，让企业更加专注于教育事业本身。”孙一丁说。

然而，并非所有教育企业都善于利用资本力量。三好网创始人何强说，在线教育市场存在一些问题，比如一些创业者着力于“烧钱”和“做用户量”，消费群体因此被带入低价的套路。为了能用低价吸引客户，除了“烧钱”补贴外，有些在线教育公司的培训老师经验较浅，并不能有效帮助用户。

对此，掌门1对1创始人兼CEO张翼表示，教育企业要善用资本力量，发挥其助推作用，保证行业的良性发展。教育是在线教育公司的核心，首先要保证优质的教学内容和服务。随着国家培训教育政策日趋完善，在线教育市场竞争也会回到正轨上，这有助于市场的长久和良性发展。

“1对1”更受欢迎

在线模式打破了时间、地点的限制，让学生足不出户便可享受各类教育辅导服务。在线“1对1”模式更是将这种服务发挥到极致，因此深受欢迎。

正如何强所总结的，“1对1”是众多在线教育公司追捧的模式，目前看也在诸多商业模式中跑得相对靠前。对用户来说，在线“1对1”模式是最能产生价值的方式，优化了社会资源分配，让更多学生获得了优质教育。

“我们始终坚持‘1对1’教育模式，因为这种模式能关注每一个孩子的需求和成长，打造‘千人千面’的个性化教学产品，为学生提供定制化教案，让每一个孩子都能得到最适合自己的教育，能够高效快乐地学习和成长。”张翼说。

虽然国内在线少儿英语教育市场仅经过4年发展期，还处于较早期阶段。但是，作为在线教育最火热的垂直细分领域，少儿英语在线“1对1”外教模式竞争激烈，品牌集中度已经相当明显。据统计，从市场份额来看，目前排名前四位的在线少儿英语企业分别是VIPKID、51Talk、DaDa、vipJr，总共占据了80%以上的市场份额。

DaDa创始人兼CEO郅慧说，让孩子从在线学习中受益的“秘诀”在于，一是充分发挥创新型教育形态的优势，保持学生的学习兴趣；二是提供零压力的听课环境，让孩子听课更专注。在线“1对1”模式有着连接优质教育资源、营造专属且充满科技感教学环境的优势，这种模式能让老师把更多精力放在一个孩子身上，有助于减少孩子上课走神等问题，并增加师生互动。

当然，并非所有在线教育领域都适合“1对1”模式。爱思益求职创始人兼CEO孙静博就认为，在职前教育用户群体职业规划意识刚启蒙时，定制化的在线“1对1”直播课确实更受欢迎。但如今用户付费意识增强，随着用户数量大规模增加，用户从精英人群转变为普适性人群，在线职前教育的产品和服务也会从定制化转变为标准化。

技术只是手段

国务院下发的《新一代人工智能发展规划》提出，利用智能技术建立以学习者为中心的教育环境，推动人工智能在教学领域的全流程应用。

“现实中用户的经济能力和学习能力不一样，但有了人工智能技术的帮助，就可以为用户提供个性化服务。用户可以找到自己的学习路径，达到更好的学习效果，这是人工智能对教育行业最大的意义。”何强说。

许多在线教育企业都应用了人工智能技术来提升竞争力。英语启蒙在线公司叽里呱啦推出了人工智能复习系统。比如，根据孩子对某个单词的理解时间段、理解速度和遗忘规律来预测他们何时会忘记这个单词，并通过游戏的方式让孩子及时复习，进而优化学习体验，提高学习效率。

DaDa、掌门1对1、三好网等都将人脸识别、语音识别、大数据等多项智能化技术融入课前、课中、课后全过程，用来甄别教学效果、教学水平和学习情况，为孩子匹配最佳的学习资源，实现最佳的学习效果。

然而，德勤发布的报告显示，虽然在线教育的新应用技术渗透率最高，但市场上的在线教育平台与人工智能的融合还停留在相对较低水平上，人机互动以及人工智能自我升级功能有待进一步提升。

多位嘉宾表示，在“人工智能+教育”行业，人工智能可以替换部分简单重复的劳动，如课堂管理、作业批改等，题库类产品也提高了练习效率。但是，对于核心的教学环节，人工智能带来的改变还很少。教育是个慢行业，培训市场呈现较为分散的状态，反映出教育对规模化的排斥。老师和学生——教与学的两端都不是像工厂那样能够量产的产品。

郅慧认为，目前行业技术升级亟待验证和解决的实际问题是，通过什么样的方法能够判定在线课程的实际效果？在技术驱动下，教育的终极意义是释放老师更多的潜能和效能，回归关注孩子个性化人格层面。

“实现企业发展的关键是提供更好服务。在线教育要更契合儿童需求，技术升级只是手段，一切都是为了更好的、面向未来的教育。”叽里呱啦联合创始人兼CEO谢尚毅说。

区块链已成黑客攻击重灾区——

区块链安全标准有望出台

本报记者 王轶辰

行业观察

过去10年，区块链技术快速发展，被认为是未来信息存储的主要发展方向。但是，由于缺乏安全基础设施建设和防护，区块链成为黑客攻击的“重灾区”，行业亟待建立严格的安全标准。目前，《区块链平台安全技术要求》行业标准正在立项并起草

11月13日，“2018数字资产安全高峰论坛”在北京召开。与会专家表示，过去10年区块链技术快速发展，被认为是未来信息存储的主要发展方向。但是，由于缺乏安全基础设施建设和防护，区块链成为黑客攻击的“重灾区”，行业亟待建立严格的安全标准。

近年来，随着信息交互流动加速，数字资产也从数字货币概念向外延拓展，安全储存和管理数字资产的需求大大提升。

工信部中国电子技术标准化研究院区块链研究室主任李鸣表示，区块链是一种基础技术，它的作用是使数据价值最大化。随着数据不断增多，价值不断提升，有价值的数据封装后便可视为数字资产。

Cobo云端钱包联合创始人、CTO蒋长浩说：“未来每个人都可通过其数字资产钱包管理一切。这就意味着，随着资产流动性极大增强，交易效率极大提升，用户对数字资产储存管理产品和服务的需求会大大提升。”

值得注意的是，虽然区块链在数字资产、供应链管理、跨境支付、版权管理等分布式信任管理方面具有广阔应用前景，但目前区块链在安全性方面存在很大问题，需要在算法、共识机制、数据、网络、合约和应用等方面加强研究。

以目前区块链应用最多的数字货币为例，目前交易所甚至部分智能合约漏洞百出。由于区块链技术具有不可追溯的特性，交易所账户即使被盗也无法追回，给用户造成了巨大损失。

国家互联网应急中心互联网金融监管技术支撑专项组组长吴震表示，目前除了数字货币交易损失等引起社会事件外，区块截留、私自挖矿、代码漏洞、密匙窃取等技术风险也更为明显。

“目前来看，发生过的风险主要集中在代码实现以及外部风险。”吴震举例说，2013年Mt.Gox交易所丢失85万个比特币，造成企业破产；2016年，香港Bitfinex交易所遭黑客入侵，丢失了12万个比特币；2017年，韩国Youbit交易所遭黑客入侵，导致公司不得不申请破产；2018年，日本Coincheck交易所丢失5.2亿个新经币，损失达5.4亿美元。

区块链项目评分网站ICO Rating对100家24小时交易额超过100万美元的加密货币交易所分析发现，超过54%的交易所都没有执行标准的安全措施。此前，去中心化漏洞平台DVP更是发现，超过600家交易所使用了存在漏洞、已被废弃的开源程序。

吴震表示，从发展形势上看，区块链系统安全受多个层面影响，攻击手段日益升级，损失不断增加。随着区块链应用范围逐渐扩大，安全是必须重视的课题。必须加强区块链安全威胁分析和检测手段建设，提高防护水平。

李鸣透露，区块链相关团体标准将逐步出台，其中安全层面的标准将是重中之重。

吴震介绍，目前《区块链平台安全技术要求》行业标准正在立项并起草。该标准将明确区块链平台面临的主要威胁和安全体系架构，针对各关键模块提出安全技术要求，为区块链平台的安全稳健运行提供基础和保障。

市场瞭望

2019年每斤微降0.03元

小麦最低收购价微调影响不大

本报记者 林火灿

2019年小麦最低收购价格近日公布，为每50公斤112元，比2018年下调3元。由于粮食最低收购价并非市场实际收购价，而是在市场价格过度下跌时起到托底作用。因此，小麦最低收购价每斤微降0.03元，对农民收入和小麦生产总体影响不大。

据介绍，2004年以来我国对稻谷、小麦在主产区实行最低收购价政策，对保护农民生产积极性、保障国家粮食安全、稳定价格总水平、引导结构调整、促进规模经营等发挥了重要作用。

不过，受国内外经济增速放缓、国际市场粮食价格大幅下跌等因素影响，近年来国内粮食市场形势发生了重大变化。一方面，部分品种阶段性产大于需，国内粮食价格大幅高于国际市场，库存高企，收储压力增大；另一方面，农民种植优质粮食的动力不足，市场活力减弱、用粮企业经营困难等问题突出，影响了市场机制发挥作用。

针对上述情况，我国不断完善粮食最低收购价政策。从2015年开始，粮食最低收购价改变连续7年上调的做法，保持稳定或逐步下调。经过3年改革，改变了价格水平只升不降的市场预期，托市收购量大幅减少，市场化购销发挥主导作用，也进一步引导农民调整种植结构，优质稻谷、小麦种植面积逐步扩大，品质逐渐提高，推动我国粮食生产向绿色、可持续方向加快转变。此外，增强了市场主体活力，激活了下游产业链，粮食加工企业经营状况向好，产业上下游实现了协调发展。

2019年，小麦最低收购价每斤下调0.03元，是充分考虑小麦生产成本等情况，统筹市场供求、国内外市场价格和产业发展等因素作出的安排。在保持农民种粮收益预期基本稳定的同时，更好地发挥市场机制作用，进一步激发市场活力，引导粮食供给结构优化。

需要说明的是，下调粮食最低收购价并不意味着市场收购价必然下降。粮食最低收购价不是市场实际收购价，而是在市场价格过度下跌时起到托底作用。一般情况下，农民随行就市出售粮食，只有当主产区市场粮价低于最低收购价时，国家才启动最低收购价执行预案，指定收储企业按照最低收购价入市收购，避免市场价格过度下跌，保护农民利益。

换句话说，通常情况下市场价格应高于最低收购价，价格水平主要由市场供求决定。经过几年的政策完善，最低收购价向托底功能回归，市场机制作用更加有效发挥，市场化收购空间进一步拓宽，今年小麦市场收购价基本在每斤1.2元以上运行，高于最低收购价水平。

在下调2019年小麦最低收购价的同时，国家将加大“优质粮食工程”实施力度，更好地鼓励地方和农民扩大优质专用小麦等生产供给，通过优质优价实现农民增收；此外，还将探索开展粮食作物完全成本保险和收入保险试点，充分发挥农业保险保护农民利益的重要作用。

鲁班精装产业基地与阿里巴巴云创新中心签约

大数据助板材之乡拓展“全屋定制”

本报讯 记者王金虎、通讯员颜超 臧德三报道：近日，鲁班精装产业基地与阿里巴巴云创新中心签约。

“只要一张户型图，电脑就会为你量身定制个性化全屋家居方案；通过APP，用户可与设计师精准沟通；方案确定后，计算机下单，通过人工智能技术扫描产品部件上含有加工信息的二维码，实现部件指挥机器，解决了非标准件的识别难题。”山东鲁班建设集团董事长彭思志说，建材家居行业应用大数据技术，可以让用户直接“拎包入住”。

“全屋定制产品因其绿色、环保、可满足个性化需求，日益受到市场青睐，兰山区正致力向‘从卖板材到卖服务’转型，向建材家居解决方案服务商拓展。”山东省临沂市兰山区区长沈如茂告诉经济日报记者。

据介绍，兰山区义堂镇拥有国内最完整的木业产业链条，让这个“板材之乡”津津乐道的是，他们能把一棵树全部“吃干榨净”。全镇共有各类木业加工企业4300余家，家庭式小作坊上万家，占全国板材市场份额的1/4强。

但是，产业红火的背后，“工业围城”带来的环保、安全压力成为“两座大山”。全镇70%的企业没有环评手续，2017年火灾警报约占全区1/4，全市空气质量检测有10个月该镇排名倒数第一。今年以来，兰山区铁腕治污，拆掉1200家散乱污企业。为培育木业产业新动能，他们加快建设板材产业提升区，打造高档家具、高端板材生产基地。

“全屋定制是大势所趋。作为家具行业的上游企业，板材企业拓展全屋定制具有巨大成本优势和资源整合能力。”山东泰森日利木业有限公司总经理助理陈爱青为记者算了一笔账，胶合板毛利在3%到5%，加工成房门毛利可达10%以上；做成定制家居，毛利可增加十几倍甚至几十倍。从2015年起，该公司在智能工厂、智能物流等方面发力，提供“全屋数码定制”服务，为企业赢得了发展新机遇。

据悉，鲁班精装产业基地由山东土地发展集团、山东鲁班集团、兰山商城控股有限公司共同出资建设，将联合中国科学院大学、中国建筑材料联合会、中国室内装饰协会、阿里巴巴集团共同打造精装产业“航母”。

在阿里巴巴云创新中心总经理李中雨看来，大数据分析是精装商创新创业的“导航图”。“数据之间具有关联性、衍生性，是有生命的。阿里能够集合市场大数据，对精装商业务方向实施智能化改造，这在国内精装行业是首次。”

李中雨告诉记者，阿里云创新中心落户鲁班精装产业基地后，将建设电商平台、智慧物流和仓储中心、博览展示大厅等，搭建“线上集采平台”，提供全链条一站式服务，着力解决临沂传统木业、家居建材业、商贸物流业及装修等产业存在的营销方式粗糙、技术匮乏、装备水平低劣、加工终端产品少、环境污染等问题，赋予传统产业新动能。

“大数据和家装产业深度融合，将推动建材家居行业发生深刻变革。”李中雨说。

本版编辑 杜 铭