

课外辅导市场即将进入整合阶段

本报记者 吴锋思

“越是放假越忙,天天围着孩子转,送孩子去培训班。这个暑假就没闲下来过!”陈先生每天都要把孩子送到乌鲁木齐新民路上的一个培训机构,由于该处不好停车,他就在车上等着,“不仅花钱,还花时间精力,但为了孩子没办法。”

中国人对孩子的教育舍得投入,中国家庭消费支出中子女教育消费所占的比重越来越大。据《中国商业教育辅导市场消费力报告》,2019年全国课外辅导市场收入将达到4751亿元,2021年预计超过3600亿元,课外教育需求将造就千亿元产业的收入增长。

市场火爆

“这一带有几所名校,培训班也特别多,一到周末和假期,四处停满了送孩子的汽车。”乌鲁木齐市新民路某小区的居民陈江说,“上一节课还没有结束,下一节的孩子和家长就已经在门外候着了。”

“孩子已经11岁,马上念六年级,这个暑假就没闲下来过。早上作文,下午奥数,晚上还穿插了英语和艺术类。”福州的方先生告诉记者,虽然孩子已经抱怨好几次,但没办法,周边的小孩都这样,“你不去培训可能就跟不上,班上90%以上的同学都在上课外培优班!”

记者了解到,这个暑假培训机构特别火爆,一些品牌的培训机构甚至一位难求。“我们用的都是全职老师,基本是985的研究生。”一家品牌培训机构负责人告诉记者。

“早早就安排好这个暑假的计划,一些班次是通过抢到的。”刘女士告诉记者,由于安排的紧凑,孩子一个多月上完培训班,剩下一些时间让她出去旅游放松一下。

语、数、英等学科培训受欢迎,而艺术类的培训也毫不逊色。记者采访发现,不少孩子参加学科类培训外,至少有一项艺术类。

“一边抱怨,一边不停地给孩子‘报班’,是当前中小学生家长中的普遍现象。”乌鲁木齐一家培训机构的负责人表示,家长“望子成龙”心切,催生出巨大的课外辅导市场。

《中国商业教育辅导市场消费力报告》提出,随着社会经济发展和教育市场逐年扩大。一方面,家庭在子女教育上的投入不断增加;另一方面,个性化、多元化教育需求涌现,校内教育已经不能满足诸多家长对孩子的培养需要,校外商业教育提供更为广泛的细分教育服务,活跃在中国教育市场。

刚需产业

“大班制的一个课时要花费100多元,一对二的课一次要200多元,艺术类的课程费用更高。”方先生告诉记者,孩子课外培训的费用占家庭开支的很大部分。

《中国商业教育辅导市场消费力报告》指出,有高中及以下学龄孩子的家庭,31%家庭的教育支出占家庭总支出的比例在10%-20%之间,这是教育支出比例最为集中的一段区间,其次是20%-50%这一区间。有14.6%的家庭,教育支出比例占50%以上。

“每天都在上课,暑期两个月能赚10万元。”钟风是在福州一家私立中学的数学老师,工资并不高,但他和同事一起租了套房子搞课外培训收入远超过工资。“这几年前来培训的学生越来越多。”

据了解,由于我国教育资源不平衡,中高考等选拔性考试和择校、分班需求下,课外辅导成为了一种刚需。此外,由于孩子成长的不可逆性带来试错成本极高,家庭对于培训的费用舍得花。预付模式下现金流良好,这对于机构来说十分利好。

乌鲁木齐一家培训机构的负责人也表示,二胎政策的放开,生源越来越多,课外辅导班的市场不断“扩大。”“我们的培训针对性很强,学生培训的效果明显,对学生发展起着至关重要的作用。”

在线下市场火爆的同时,线上教育成新课外辅导新趋势,记者采访发现,越来越多的家长购买线上课时,线上教育技术的进步给教育市场提供助力。目前网络授课这一形式基数不大,但增速较快。

《2018年基础教育发展调查报告》显示,在培训领域可以称得上“龙头老大”的好未来教育集团和新东方教育集团旗下优能中学,2018财年营收均创新高,分别达到116.62亿元和68.48亿元。

规范市场发展

日前,福州鼓楼区开展校外培训机构治理“统一行动日”活动,共查处校外培训机构22家,发出停止办学通知书11份。据悉,鼓楼区2019年无证培训机构共涉及11家。

火爆的培训市场,也滋生了无序化。出现了租一套房子、请几个老师就可以办起培训机构的现象。业内人士表示,现在在很多中小学课外辅导班品牌是“三无”品牌,也就是说没有资质。我国课外培训市场发展迅猛,发展过程中不可避免地遇到各类问题。

实际上,教育主管部门一直严厉打击无证课外辅导机构,为校外辅导机构上了“紧箍咒”。早在去年,国务院办公厅印发了《关于规范校外培训机构发展的意见》,《意见》从规范校外培训机构和提高中小学育人能力两个关键环节,提出一系列具体措施,坚决禁止应试、超标、超前培训和与招生入学挂钩的行为。《意见》要求构建校外培训机构规范发展的长效机制,形成校内校外协同育人的良好局面。

业内人士表示,目前校外辅导机构呈现散乱杂的特点。据不完全统计,全国拥有课外辅导业务的教育机构超过10万家,从市场占有率来看,各家企业的市场份额均未达到全国的1%。整体市场分散度极高,整体市场还处在发展初期,即将进入整合阶段。

日前,福建省教育厅等21个部门联合发布规范校外培训机构发展的规定,对未经批准登记、违法违规举办的校外培训机构,予以严肃查处并列入黑名单;将黑名单信息纳入全国信用信息共享平台,按有关规定实施联合惩戒。

封面焦点

补短板,强实力,抢占制高点

新材料产业迈入“快车道”

本报记者 李 国

近日,化工企业“巨头”德国巴斯夫公司与重庆延锋安道拓汽车部件系统有限公司共同宣布,双方已经就进一步拓展合作达成了协议。协议内容显示,巴斯夫将提供材料开发方面的技术专利,而重庆延锋安道拓将负责为生产运营提供支持,并进行市场调研和材料测试。

这并非是重庆汽车行业探索新材料应用的个案。据了解,汽车行业作为重庆老牌支柱产业之一,早在数年前,就展开了关于新材料研发与应用的探索。到了2018年,重庆各车企开始频频宣布有新技术、新材料应用到汽车制造上。

业界专家表示,新材料产业是新一轮科技革命和产业变革的基石与先导,经过多年努力,我国新材料产业取得了重要成就,技术水平日益提高,产业规模不断扩大,具有自主创新能力的材料产业体系正在形成。但总体上,我国新材料产业仍需突破高端产品关键技术依赖进口、产学研合作不密切等短板,让产业实现“由大到强”的飞跃。

据新材料产业协会预测,2019年我国新材料产业市场规模将达到4.48万亿元,2023年达到8.73万亿元,2019~2023年年均复合增长率约为18.15%。

呈现欣欣向荣景象

进入2019年以来,随着辽宁、天津、厦门、贵阳等十余个城市相继出台鼓励创新发展新材料产业的政策,新材料重大项目在全国各地签约和落户的消息不断传出,汽车、电子、石油化工、建材、医疗等领域也不断宣布有新材料诞生和应用的消息。整个新材料产业,呈现一派欣欣向荣的景象。

连日来,记者在采访中了解到,重庆多家车企表示,运用新型复合材料的汽车、摩托车已经开始投产。今年2月,宗申产业集团旗下的宗申机车SOLO新能源工厂在宗申工业园正式投产,该车与传统燃油汽车最大的区别在于车架采用新型复合材料,比传统同类型钣金件降低30%~40%的重量;同时,在一批传统车企里,也诞生了诸多型号搭载了新材料、新工艺的新能源汽车。

除汽车领域外,与人们生活息息相关的建材、电力等行业新材料也有广泛应用。国网重庆电力公司



东方IC供图

运用电缆防火新材料提升安全水平、云阳工业园区人和组团PP合成新材料项目投产运营、泰石岩棉(重庆)新型保温材料投产,2019年预计一期产量8万吨……

记者还了解到,近两年来,包括特种玻璃、超硅半导体、石墨烯材料、航空钛合金等在内的新材料生产企业和研究团队,也纷纷落户重庆。其中,今年4月,诺贝尔奖(重庆)二维材料研究院正式落户两江新区,成为重庆首个二维新材料研发平台项目。

“重庆的新材料产业起步算是比较早的,但早些年,一直处于小打小闹的状态。近两年来,随着政策支持力度的加大,整个产业有了质的飞跃。”业界人士坦言,在2017年,重庆出台《重庆市新材料产业发展实施方案》前,新材料产业多是各企业自行摸索,政策提供的支持十分有限,而在该《方案》出台后,在政策“春风”的吹拂下,重庆各个行业开始全面发力,抢占经济转型升级和产业变革的“制高点”,这也让新材料的发展步入“快车道”。

新材料“钱景”广阔

“新材料产业是我国七大战略性新兴产业和‘中国制造2025’重点发展的十大领域之一,发展前景被业界普遍看好。”重庆市经信委的相关负责人表示,新材料是国民经济和国防现代化的重要支柱,新材料产业是现

代高新技术产业发展的重要基础,其地位决定了政策支持力度。另外,当前全球资源短缺、能源、环境污染态势紧张现状,也决定发展新材料产业的必要性。“综合各方因素来看,新材料产业注定是一个‘朝阳产业’。”

重庆多位从事新材料生产企业的负责人也介绍说,我国新材料产业体系已经初步形成,2010年,我国新材料产业的市场规模大约是6000亿元,到2018年市场规模达到了3.9万亿元,“其增长速度让业界的都感到惊讶”,同时,当前我国的稀土功能材料、先进储能材料、光伏材料、有机硅、超硬材料、特种不锈钢、玻璃纤维及其复合材料等产能也居世界前列。

“由于我国新材料市场起步较晚,当前市场空白还很大,这也给从业者提供了难得的机遇。”业界专家普遍认为,国内新材料市场是一个数万亿元级的“蓝海”,一些抢先吃“螃蟹”的人,几乎都得到了市场正面的回馈,这也给后来者提供了先例。同时,当前的市场空白远没有填满,市场需求也还在持续增长,因此,新材料产业未来的“前景”与“钱景”还十分广阔。

既要壮“基础”也要上“高阶”

“核心技术是国之重器,没有核心技术就是在别人的地基上盖房子,再大也不堪一击。”国家新材料产业发

私家团折射出境游新需求

家团的游客同比增长240%。

本报记者 赵 昂

根据中国旅游研究院、携程旅游大数据联合实验室发布的《2018~2019年出境“新跟团游”大数据报告》,参加旅行社跟团游仍然是我国游客的主要出境旅游方式,但比例已经有所下降。

报告显示,小团化、主题化、高品质的跟团游正在兴起,不少消费者开始选择私家团,即一家人或亲戚朋友自行组团,而非与陌生人拼团。私家团在旅行过程中,可以根据行程中的情况灵活调整安排,并享受专车和专门导游,消费者的特殊需求可以满足,吃住行的质量得到保证,并且,这一旅游方式正在得到越来越多的消费者认可。数据显示,私家团平均只有3.3个人,2018年通过携程平台报名境外私

入有钱花不出、出门就碰壁的情况,这绝非他们期望的旅游体验。

不过,值得旅游业关注的不仅是私家团现象本身,更是私家团折射出的出境游新需求。随着消费者收入提高,其对于出境旅游的需求,不再是“景点打卡拍照”,而是希望进行个性化、深度化、休闲化的旅游,甚至于会多次前往一地旅游,尝试不同的旅游项目。换言之,私家团所需要的当地服务,自由行、半自由行游客也同样需要。旅行社和在线旅游平台可以通过为消费者提供当地服务来获得收入,如租车、知名餐厅预订、当地向导、车票代订等,而非像过去一样依靠购物提成或团费差价。当然,这也需要相关机构在当地具有一定的属地资源。

数据显示,在2018年,私家团人数增长的城市不只是北上广深这样的一线城市,其它城市的增幅也不容

小,沈阳私家团人数增长比例超过了北京和上海,重庆的人数增长更是达到了515%,令人惊叹。旅行社和在线旅游平台应当意识到,中高端出境游市场不只局限于一线城市,在二三线城市,中高端出境游特别是私家团,同样有广阔的市场空间。

随着收入提高,在可以预见的未来,品质而非价格,才是出境游市场的关键竞争点。从业者应当意识到,千万不要拿国内游的经营“套路”,去“套”境外游,因为这两类旅游市场的差别,真的很大。

小,沈阳私家团人数增长比例超过了北京和上海,重庆的人数增长更是达到了515%,令人惊叹。旅行社和在线旅游平台应当意识到,中高端出境游市场不只局限于一线城市,在二三线城市,中高端出境游特别是私家团,同样有广阔的市场空间。

随着收入提高,在可以预见的未来,品质而非价格,才是出境游市场的关键竞争点。从业者应当意识到,千万不要拿国内游的经营“套路”,去“套”境外游,因为这两类旅游市场的差别,真的很大。



产经观察



东方IC供图

电竞从“不务正业”到“华丽转身”

本报记者 徐 藩

在近日开幕的首届上海电竞大会上,发布的《电竞场馆建设规范》和《电竞场馆运营服务规范》两项标准,对电竞场馆的选址、设置、设施布局等做出了具体规定,备受业界关注。

在上海市电子竞技运动协会副会长朱沁沁看来,这两项被称为电竞场馆的“说明书”的发布,标志着在刚刚兴起时被大家视为“不务正业”的电竞行业,正在走向规范化、体系化。

时至今日,虽然还有一些争议,但电竞基本实现了其华丽转身,已被认为是一门新兴的体育赛事,同时也是一种新兴的文化活动,被越来越多的人所接受。

而在2019年全球电竞大会上,来自世界各地的电竞行业大咖更是认为:电子竞技已经超越足球和篮球,成为世界第一大运动。或许还是人类有史以来“科技感”最强的文体活动。

电竞行业迎来“黄金时代”

对于电竞行业来说,2018年是意义重大的一年,这一年是电竞行业的强势崛起之年。

在雅加达亚运会电竞表演赛AOV的决赛中,中国队2:0战胜中国台北队夺金。这是电竞史上首枚金牌,中国队以四场全胜的完美战绩夺冠。

去年11月举行的英雄联盟全球总决赛上,IG夺取队史S系列赛首冠,这也是LPL历史上S系列赛的第一个冠军。

一时间,人们开始重新审视电竞行业,电竞也被视为新的风口,资本争相入局,其中不仅包括腾讯、完美世界、暴雪娱乐等与电竞直接相关的公司,也包括苏宁、京东、李宁等想不到的资本。

国家的支持是电竞行业崛起的坚实后盾,近年来我国电竞行业利好政策频出,国家发改委、国家体育总局、文化部、教育部均有相应政策出台,电竞还被列入了“十三五”文化产业发展规划,在地方层面上,多

个省均明确提出发展电竞产业的相关政策。

在引领和规范下,国内的电竞产业也逐渐发展壮大。5G、AI、VR,中国在高科技领域的不断探索和创新无疑进一步放大了中国电竞产业的优势。尤其是快速发展的5G技术,大大提升了电竞赛事的观赏性、沉浸感和交互性,推动电竞从目前的电脑端、手机端发展为更多样化的竞技形式。

摸索积累了将近20年能量的电竞行业,持续爆发能量。有统计数据显示,2018年国内热门电竞赛事超过了500项,我国电竞用户规模超过5亿,市场规模超过千亿元;2019年上半年市场实际销售收入513.2亿元,增长率22.8%;电竞从业者超过44万;薪资方面,电竞从业者月薪超1.1万元……种种迹象显示,我国已经成为世界上最具影响力和最有潜力的电子竞技市场,电竞行业也迎来了“黄金时代”。

电竞行业的发展困境

起源于游戏,兴盛于互联网大潮,得益于相关政策助推,中国的电竞产业一路走来,如今步入行业发展快车道。今天的电子竞技,已经成为集科技、竞技、娱乐、社交于一身的体育产业,涵盖了游戏厂商、电竞俱乐部、职业选手、游戏解说和直播平台,拥有了独特商业属性与品牌价值,但事物皆有两面性,在蓬勃发展的同时,我国电竞行业发展也面临着诸多问题。

和蓬勃发展的产业现状相比,我国电竞场馆建设现状并不让人乐观,不但与电竞市场的规模和发展势头不相匹配,也缺乏与电竞的科技内涵相适应的空间设计与内部装修。

虽然随着重视程度增加,也有资本涌入电竞场馆建设,但由于缺少规范完善的管理体制和专业标准,不少“电竞馆”被等同于高级网吧,基本无法有效地服务电竞业健康发展。

与此同时,电竞产业目前也存在较大的人才缺口。经多方数据统计,这当中服务人才缺口达50万~100万。行业人才积累不足,人才短缺成为电竞行业发展面临的瓶颈。

一台电脑、一个鼠标、一个耳机,不停操作键盘,在上一代人眼中“不学无术”的“游戏迷”,如今变身“电竞职业选手”,月收入动辄上万元。

事实上,人力资源和社会保障部门援引大唐文娛的行业调研显示,86%电子竞技员从业者的薪资是当地平均工资1~3倍,电子竞技员薪资普遍高于当地平均薪资。

尤其是伴随首批电竞注册运动员证书的颁发,电竞选手终于有了和传统运动员一样的身份和职业保障。但较高的待遇与电竞数量并不成正比。有专家称,电竞人才短缺的原因,主要在于人才培养的速度跟不上电竞行业发展的速度,另一方面在于在电竞行业方面依旧存在较大的偏见,目前看来,电竞行业的接受度上还存在较大的年龄局限性,在不同年龄段中的认同度有很大差异,青年群体的接受度明显高于中老年群体。

职业电竞选手徐志雷坦言,一次自己在打半职业赛的时候,由于家人的偏见和压力,他曾经离家出走过。

除了人才的制约,目前电竞行业在迅猛发展时最需要解决的还是行业内部的无序状态。量子体育VSPN董事长兼CEO应书岭认为,电子竞技运动多以民间自发组织,并形成自发的管理机制,并没有足够的法律支持,也没有完善的赛事体系和竞赛规则,这样就很影响电竞行业的健康发展,也许会在后续推进的过程中产生诸多问题。

而且,在我国的电子竞技产业发展中,知识产权的相关法律保护意识比较淡薄,缺少政府相关制度的监管与保障,不利于电竞产品的开发与推广。

电竞行业未来可期

近年来,我国电竞行业利好政策频出,国家发改委、国家体育总局、文化部、教育部均有相应政策出台,电竞还被列入了“十三五”文化产业发展规划,这些鼓励政策对电竞产业发展的促进作用十分巨大。

以上海为例,在浦东新区,围绕电竞运动员注册,推出了一系列人才扶持政策:支持顶级俱乐部、直播、赛事运营公司落户浦东,经认定给予不超过200万元的

扶持;电竞企业成功登上主板或科创板的,最高给500万元扶持;经认定在世界顶级电竞比赛中取得优异成绩的俱乐部,给予不超过200万元的奖励;对表现优异的注册电竞运动员,给予优先考虑人才公寓入住、落户、就学等。

根据上海新闻出版局近日发布的《2019上海电子竞技产业发展评估报告》,2018年,上海电子竞技产业收入达146.4亿元,保持增长;电子竞技场馆达35家;近半数全国知名电竞俱乐部集聚上海。成绩背后,与上海持续构建、完善电竞产业生态圈不无关系。

市场环境持续向好,给电竞教育带来更多的信心。在上海电竞大会的论坛上,许多从业者都提到这样的观点:电竞产业需要向传统竞技体育中成熟的商业运作项目学习,足球的世界杯、篮球的NBA是屡屡被提到的比较对象。

量子体育VSPN董事长兼CEO应书岭表示,中国的电竞产业在国际上属于领先阵营,最需要对标学习的是美国。在他看来,在版权分销、赛事包装等运作上,中国企业还缺乏这方面的经验,需要学习美国企业如何最大程度地服务好观众、服务好广告主,让竞技体育的商业价值得到最大化的挖掘。

虽然电竞行业面临困境,也需要不断的学习,但对于电竞行业的未来,绝大多数业内人士持乐观态度。

前中国奥委会秘书长鲍彤中对于电竞的未来发展,提出三个关键词:体育化、工业化、全球化。他认为,这“三化”合在一起,将会将电子竞技推向了一个新的阶段。

也有专家表示,如同NBA衍生产业遍地是黄金,未来电竞衍生产业也将迎来机会。“电”的方面依托于技术升级、艺术表达方式上不断推陈出新,而衍生出了产业运营的新业态。“竞”的方面不再是简简单单的一个比赛,而是成为人们的生活方式。电竞也将赋能其他非内容产业,下一步还可能衍生出电竞旅游、电竞金融、电竞电商、电竞培训等等,进一步挖掘产业价值,成为大众创业、万众创新的大舞台。

展专家咨询委员会主任、中国工程院院士干勇说,目前我国国民经济需求的130种关键材料中,约32%国内完全空白。我国新材料产业总体发展慢,仍处于跟踪模仿和产业化培育的初期阶段。新材料产业,这一极具价值的“蓝海”,亟须补短板强实力。

“尽管我国新材料产业已经初具规模,某些领域也达到了世界水平,但总体来说,还面临着‘大而不强’问题。”此间,致力于环保材料研究的专家程浩告诉记者,整个新材料领域目前普遍面临关键产品核心技术依赖进口、产学研配合默契不足、专业人才匮乏、资金紧张、实验技术标准不统一等诸多问题。

在程浩看来,这众多问题中,对于中小企业来说,资金紧张尤为突出。“以前,我曾跟几个朋友合伙开了一个环保材料研究的公司,但由于前期投入过大,又没能找到后续支持,只能‘关门大吉’。”程浩称,新材料具有投入大、周期长、产业风险放大的特点,没有长时间的持续投入,很难开发出稳定的产品,“不少中小企业在开发新材料时遭遇‘心有余力不足’的尴尬。”

重庆新材料产业联合会的相关负责人也提出,目前,我国新材料企业存在科技创新能力不强、跟踪仿制多,缺乏拥有自主知识产权的产品及技术,在高端产品领域缺乏竞争力;部分新材料领域的产业结构不够合理,新材料产业投资支持的是一些“点”,尚未形成以点带线、以线带面的联动效应;以及西部地区人才匮乏等问题。

“发展新材料产业是一项长远的工作,我们现在首先要做的是打好‘基础’。”采访中,多位业界人士表示,我国新材料产业在金属材料、纺织材料、化工材料等传统领域基础较好,但在一些电子、航空、生物医药等领域基础却很薄弱。同时,各个地区因工业基础不一样,其新材料产业发展的情况也各不相同,因此,各省市应当扬长避短,从优惠政策、人才培养等方面打牢基础,为新材料产业的壮大发展提供肥沃的土壤。

重庆科协的相关人士则建议,推动新材料产业“由大到强”,可以从完善新材料实验技术标准、营造自主开发的机制和环境、加速新材料产业结构调整等方面着手。

此外,还有专家认为,发展新材料产业可以走“梯级培育”道路。具体来说,就是在加快推进先进基础材料转型升级的同时,培育壮大一批产业发展急需、市场潜力巨大且基础较好的关键材料。各地在新材料发展优势领域的基础上,注重原始创新,重点培育一批前沿新材料企业,推动新材料产业由基础向“高阶”发展。