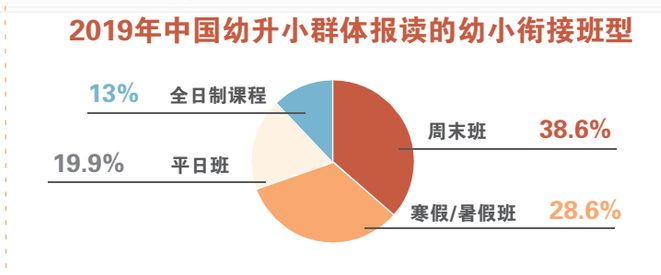
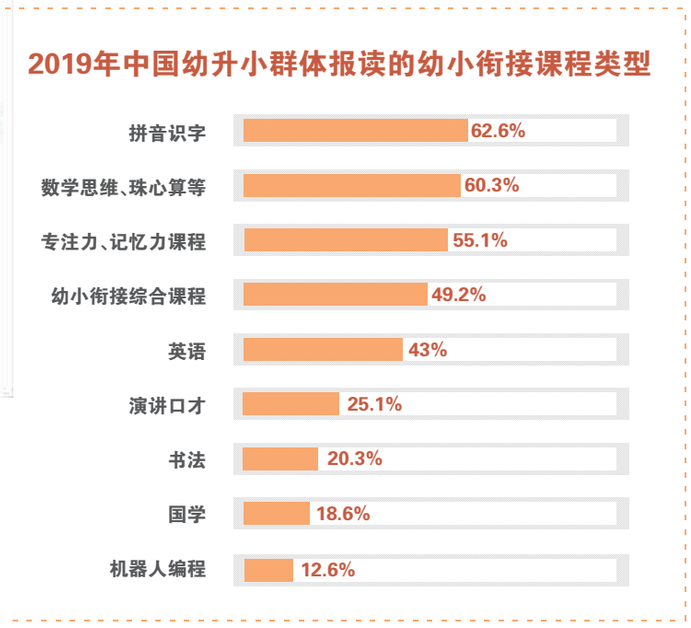
编辑 汤艺甜 美编 白杨 责校 池红云 电话:64101897 lyzx0405@126.com

幼小衔接市场如何正确打开百亿规模

随着父母知识水平的提高和教育体系的完善，学前教育已经走上了发展的快车道，与此同时，如何做好幼儿园与小学之间的衔接也越来越成为家长们的刚性需求。不过，根据《2020幼小衔接行业调研白皮书》(以下简称《白皮书》)，当前的幼小衔接赛道处于良莠不齐的阶段，仍有机构打着政策“擦边球”进行超前教育。在超百亿的规模之下，幼小衔接市场藏着可观的发展机遇，但同时也面临着规范化发展的挑战。





数据来源:《中国幼小衔接行业调研白皮书》1.0 2.0

需求膨胀

从数据来看，幼小衔接已经越来越成为家长眼中的刚需。12月6日，这份由多家教育机构共同发布的《白皮书》显示，幼小衔接阶段的规模较大，2018年小学招生人数为1867.3万人，未来2-3年内，幼小衔接行业将持续受益于人口增长的红利。

这种需求更多地集中在如何帮助孩子做好心态上的转换，平稳快乐地开始小学阶段的学习。有数据显示，2018年和2019年中国家长对孩子进入小学的担忧点均集中在“注意力不集中、注意力分散”上。

“注意力这个要素对幼小衔接阶段的孩子来说非常重要，家长不能完全把孩子交给机构去训练，自己也要配合，给孩子营造出专心致志的氛围，家长可以从家庭教育，从生活中入手，培养孩子专注的能力。”中国教育科学研究院儿童心理学专家李忠忱谈道。

焦虑之下，是需求的快速膨胀，瞄准了这一需求，以巧问教育为代表的幼小衔接机构开始面向适龄儿童开发相关课程，同时，也在B端开展合作。以巧问教育为例，目前，巧问教育已经与超过500家加盟校开展合作，并在北京、广州、深圳等地设立了直营校，教材销售超过65万册。

据了解，活跃在2019年幼小衔接培训市场的机构主要分为三类：第一类是专注幼小衔接的专业机构，包含全国性连锁和区域性两种；第二类是依附于大型综合教育机构的幼小衔接分支，如学而思、精锐等K12机构下属的相关分支；第三类则是主攻幼儿能力培养的各类机构，如演讲口才类、专注力培训等。此外，也有像乐高类的兴趣爱好类课程，在潜移默化中培养孩子的综合素质，帮助他们做好幼小衔接。

认知偏差

不过，相较于需求的高涨，家长在幼小衔接课程上的热衷程度并不算高，真正采取行动的不多。

根据往年《白皮书》的调研结果，2019年，已经有超七成的家长知道幼小衔接课程的存在，但报读比例只占到35.4%，且报名的家长和学员多集中在北上广深等一线城市。卓越巧问教育创始人成君霞在介绍《白皮书》内容时表示，有近七成家长对孩子幼升小感到焦虑：“目前有94%的家长认为幼小衔接是很重要的，但只有一半家长采取行动。”

这或许与外界对幼小衔接的认知偏差有一定关系。《白皮书》中提到，由于幼小衔接行业在教学目标与教育质量上的参差不齐，仍有人认为幼小衔接就是超前学习。

其实，为了避免在学龄前阶段进行“小学化”教育，近几年学前教育领域已经出台了不少相关政策。2018年11月，《中共中央 国务院关于学前教育深化改革规范发展的若干意见》文件发布，开始遏制幼儿园“小学化”教学的势头；2019年8月，教育部办公厅将学前教育宣传月活动的主题定为“科学做好入学准备”。

今年9月，根据《中华人民共和国学前教育法草案(征求意见稿)》，教育部再次明确了“幼儿园等学前教育机构除必要的身体健康检查外，不得组织任何形式的考试或者测试”。相关文件的出台让家长、机构和幼儿园所三方都逐渐开始意识到，孩子需要的幼小衔接并不等同于超前学习。

李忠忱在接受北京商报记者采访时表示，幼小衔接并不等同于超前教育，而是把儿童在幼儿园时期习惯的游乐游戏心态转变成小学生对知识进行系统性学习的认识。

市场仍需规范化发展

需求也好，焦虑也罢，当前的幼小衔接市场正因此而处于扩张期。《白皮书》显示，目前幼小衔接教育市场的规模超过百亿，且2020年广义幼小衔接教育市场的规模增速也将突破20%，处在高速发展的阶段。同时，目前幼小衔接领域尚未诞生一家独大的巨头，中小机构尚存入局可能。

不过，《白皮书》也提到，家长在选择幼小衔接机构时，也会面临选择困难的问题，在家长看来，优质的幼小衔接机构相比其他的教培机构来说，较为缺乏。

值得一提的是，在课程开发上，用长期的、科学的能力培养方案代替短期的、知识性强的知识授课方案更能得到家长的认同。2018-2019年，已经有越来越多的家长意识到，幼小衔接的重点在于培养孩子的思维能力、表达能力、专注力和生活习惯等方面，数据显示，思维转变的家长增幅超过10%。

北京民办教育协会副会长马学雷表示，目前的义务教育正朝着均衡化的方向发展，家长没必要过早地去开发孩子，培养孩子应该符合人的成长规律：“如果只是帮助孩子做好心态上的调整，不涉及到相关小学知识的学习，那这样的幼小衔接是没问题的。”

北京商报记者 程铭劼 赵博宇

关注 Market focus

古代艺术领衔秋拍 书画收藏越老越贵?

12月6日，北京保利拍卖发布了2020秋季拍卖会成绩单：本季拍卖共计专场13个，拍品近2000件，最终总成交额为14.55亿元，共诞生亿元级拍品2件，千万元级拍品23件，500万元级38件。其中，文同、苏轼的《墨竹图》以1.219亿元成交，傅抱石的《二湘图》以1.0465亿元成交，位居本季北京保利秋拍的第一、第二。在业界人士看来，今年国内拍场古代书画、古籍善本佳绩不断，古代书画行情显著走高。厚今薄古、古不如新的市场正在发生变化，藏家对于传承著录清晰、学术力量深耕的市场尖货不惜重金。

最高价的“竹子”

2020年秋拍季进入尾声。北京保利于12月5日晚间正式收官，文同、苏轼的《墨竹图》以1.219亿元成交，成为本届保利拍卖的榜首，其竞拍过程备受瞩目。

在“仰之弥高——中国古代书画夜场”的35件古代书画作品中《墨竹图》为本专场唯一一件估价待询的拍品。据了解，此标的从5000万元起拍，至8650万元有新的买家加入，而后一路攀升至9000万元，在9700万元时又有新的买家加入竞价，经过激烈竞争，最终1.06亿元落槌，加佣金1.219亿元由805号买家竞得《墨竹图》成为史上最高价的墨竹图题材之作，刷新了文同艺术作品的个人纪录，同时成为苏轼第二高价作品。

据介绍，此件拍品具有多个权威著录，历代递藏《墨竹谱》对于文同画竹给予了极高评价：“文湖州挺天纵之才，比生知之圣，笔如神助，妙合天成。”以至于后人称“墨竹一派，文石室为初祖”。在文同的交游圈中，苏轼无疑是非常重要的一位，且后人在论及文同的绘画时，往往推苏轼与之并举，号称“文、苏”。

对于《墨竹图》的成交，著名藏家刘益谦在拍后表示，这幅文画苏题的作品，拆开一页一页卖价格可能比落槌价高。也联想起2011年买的元人诗唱合卷，验证了古代书画越贵越升值。

据统计，保利本季拍卖中国书画板块(含当代水墨)总成交额6.96亿元，其中中国古代书画板块(含古籍文献)总成交额为3.45亿元，占据了半壁江山《墨竹图》之外，明代杜堇《听琴图》2139万元成交；石涛《山水册》1610万元成交。此外，古籍文献专场中的正法念处经卷第十七(鼓山大藏)亦表现不俗，以356.5万元成交。

在艺评人王晶晶看来，虽然仅仅时隔两个月，但保利秋拍延续了10月保利15周年庆典拍上刷新中国古代艺术品拍卖纪录的势头：“彼时晚明吴彬《十面灵璧图》领衔，本季保利拍卖宋代字画夺魁，足以见得古代书画的分量之重。”

从冷到热

相较于若干年前“厚今薄古”的态势，今年的书画拍卖市场已经有所改变。中央财经大学拍卖研究中心研究员季涛感慨，虽然疫情还没有结束，国内拍场上不断传出古代书画、古籍善本创历史最高纪录的消息。保利之外，古代书画也成为了其他拍行争战秋拍的明星拍品。

最贵古籍善本的纪录在刚刚结束的永乐2020首拍“中国古代书画夜场”中创造。宋·龙舒本《王文公文集》《宋人信札册》三卷孤本以1亿元起拍，最终由场内买家2.6335亿元投得。这一价格也创造了宋版书的最高价纪录，同时也是世界最贵古籍善本。据永乐拍卖方面介绍，整个“中国古代书画夜场”130件拍品成功落槌，成交率达96.3%，60%以上的拍品超高估价。

对此，永乐拍卖业务副总经理尚颢表示：“这次古代书画夜场连续8月状态，有130件拍品，规模、数量都几乎比上一场次翻了一个跟头，但本着质量为优先的定位，强调在专业上下功夫”。

在今年嘉德秋拍的拍场上，重磅的中国书画大观之夜最终也由古代艺术领衔。大观夜场古代部分汇集25件古代书画拍品，有8件成交价迈入千万元行列；两宋之交文坛巨擘朱敦儒《暌索帖》以1.5065亿元成交领衔整个夜场。

在业界人士看来，今年古代书画市场的火热，基于各个拍行对“冷门”的深挖。保利秋拍上，张为邦的《下元灵佑图》以2622万元成交。著名收藏家、书画鉴赏家朱绍良分析了其学术价值：“我在艺术品收藏上经历了20多年，所看到的《石渠宝笈》150件左右，经手也近30件。可是《秘殿珠林》中的作品却屈指可数。宗教题材的作品是乾隆皇帝最为敬畏的，因此会礼遇有加。”

“本季拍卖的古代书画明星拍品，可能对于大众来说比较陌生，但是学界却一直看好。拍行也做了许多功课，通过研讨会诠释这些作品的艺术性和史料文献价值。征集也趋向于这些专业、冷门的领域——《暌索帖》在海外飘零了大半个世纪后，此次重归本土市场。即便是大众熟悉的八大山人的册页，也强调蜻蜓题材的罕见性。”王晶晶指出，拍行在今年及时调整了策略，倾向于释出生货、调整低价、深挖学术价值等，因此收到了市场的良好反馈。

“在中国当代和近现代书画触达到了‘天花板’的背景下，古代书画与之相比就有一些空间可挖，有故事可讲。”收藏家李军表示。

稀缺资源的竞争

事实上，在2019年，古代书画就已经显露锋芒。中国拍卖行业协会今年11月9日对外发布的《2019中国文物艺术品拍卖市场统计年报》显示，2019年，占据中国内地市场半壁江山的中国书画板块缩水8.5%，但古代书画逆势增长14.5%。另据一份由弗若斯特沙利文咨询有限公司提供的数字显示，就国画市场规模来看，按交易额计古代国画占据总额的44.5%。

在业界人士看来，在今年特殊的疫情环境之下，资源和资本集中化的现象将体现得更加明显，拍行的征集、市场运作、品牌形象正在成为决定市场走势的重要因素，而高价古代书画精品更成为拍行在诸多压力下生存、竞争的关键筹码之一。

虽然富有年代的价值，但古代书画并非越老越贵。在李军看来，古代书画的收藏与国内外学术交流和研究进展密切相关。“顶级藏家对于传承著录清晰、学术力量深耕的市场拔尖儿好物不惜千金。由于面临着鉴定的专业难题，很多市场人士对有疑问的作品不敢出手。受热捧的往往是经过许多学者认可的，著录丰富的作品。”

据李军介绍，去年清代宫廷画家表现突出，有五件作品进入拍卖前十中，尤其以董诰和钱维城为代表。根据2020年下半年雅昌指数古代书画家排行榜，宋代的董源、李唐位列一二，但前十中明代艺术家占据多数。

在评论人陈小利看来，前些年古代书画拍卖经历快速增长和回落，现在进入新阶段，很多藏家不愿将拍得的精品再次投入市场中，加之很多博物馆和美术馆收藏大量精品，导致市场中的精品越来越少，名家精品更是少之又少，尤其是最受市场关注的“元四家”“明四家”“清四王”等，而鲜少露面的宋元书画精品更容易引发竞争，拍出高价。

对于今年秋拍的古代书画市场热，朱绍良的态度较为谨慎：“秋拍告一段落，古代书画成交超出想象，好的拍品依旧亮眼，不过也有‘鸡鸭’飞上天。冲动的买家掌握多少美术史知识、美术理论知识和鉴定知识?希望买家准备好了再进场。”

身为拍卖行业从业者，尚颢指出：“做古代领域面临很多竞争，甚至还面临着资源枯竭，因为古代绘画存量越来越少，藏家现在基本上处于只买不卖、只进不出的状况。这就造成市场并没有非常丰富的资源可供拍卖公司来选择，在这个时候依然能保证品质，对任何拍卖公司都会是巨大的要求。”

北京商报记者 胡晓钰