

国内MOOC盈利僵局待破解

眼下国内MOOC发展迅速,各类平台不断涌现。然而目前国内MOOC(大规模在线开放课程)发展仍以高校为主,公益性占据主导地位。日前,教育部办公厅印发《2016年教育信息化工作要点》,要求加强高等教育优质数字教育资源开发与应用。尽管政策已为MOOC开辟康庄大道,但盈利于MOOC仍是一条漫漫长途。

互联网巨头、教育机构看上MOOC

2月19日,教育部发布今年教育信息化工作要点,通知要求加强高等教育优质数字教育资源开发与应用,继续建设800门左右优质在线开放课程,建立健全在线开放课程建设主体和课程平台的自我管理机制,落实课程建设、应用、引进和对外推广的工作规范。

就目前来看,国内MOOC的发展仍以高校为主导。2013年,清华大学正式加入edX,随后于10月发布学堂在线,成为内地首个由高校主导的MOOC平台。2014年,学堂在线获得由红点投资和高融资本共同投资的1500万美元A轮融资。2015年,学堂在线再获1760万美元A+轮融资,清华控股旗下企业启迪控股成为第二大股东。

紧随清华之后,2014年4月,上海交通大学推出MOOC平台好大学在线,并与百度展开合作。2015年初,北京大学与阿里巴巴共同推出MOOC平台华文慕课,并于4月正式上线。此外,如过来人、网易等企业也推出了MOOC平台,联手各高校抢占市场。其中过来人于去年7月被中国高科以4500万元控股。



而在高校之外,教育培训机构也看上了MOOC蛋糕。2015年4月,三大MOOC课程提供商之一Coursera宣布与新东方合作,将提供共计989门来自世界各地117所大学25个学科领域的全部课程,投放至新东方的高校MOOC平台。

2016年,MOOC被进一步提上了信息化工作日程。然而在政府大力提倡的同时,MOOC的盈利问题却也不得不正视。不得不承认的是,目前国内MOOC的公益性似乎成为了盈利迈不过去的一道坎。

国内MOOC尝试认证收费

有业内人士表示,作为发展的主体,高校对于MOOC的盈利问题往往并不在意。“一方面是高校不缺钱,并不会依靠MOOC赚钱,另一方面高校的MOOC项目背后有政府力量支持。”作为促进高校

教育资源公平分配的手段,众MOOC平台推出时也往往打出了免费旗号。

高校可以打情怀牌,但对企业而言显然此路不通。作为探索盈利模式的先驱,Coursera的做法目前正被国内各MOOC平台效仿。

Coursera通过一项名为Signature Track即收费认证的方法实现盈利。在结业后,平台通过各项资料对学习者的认证,证明该学生已完成相应课程,成为求职的加分项。学生可以选择免费学习课程,也可以选择收费的Signature Track服务。同时,Coursera还试图通过向企业提供学员的收费信息助其招聘。

目前,Coursera已开始尝试进一步推广收费更为昂贵的专项课程。专项课程包含多门课程和项目和结业项目,相较于普通课程,专项课程对学生的要求更高,并

且证书含金量也更高。

Coursera的做法也为国内各MOOC平台指明了方向。顶你学堂、学堂在线均推出了自己的收费证书服务和专项课程。去年11月,顶你学堂推出了国内首个MOOC学历课程护理学,学员学成并通过考核后可获得国家认可的专业学历证书。此外,顶你学堂还为该课程学员配备了辅导员服务。而学堂在线则推出了学位课,其中部分课程需要收费认证。

证书含金量才是盈利根本

尽管MOOC盈利模式已初见端倪,然而一切的前提均建立在社会对证书的认可度上。若平台不能保证证书的有效性,那么最终仍将沦为一张空谈。

有相关从业者认为,MOOC证书需要建立一个标准的评价体系才能保证其含金量。“同一门学科,不同老师开的课可能就会有不同的评价标准。可能有人认为平时作业和考试应按不同比例加起来评分,有人认为能不能拿证书只要看最后考试能不能通过就行。”该人士表示,“还有一个问题,就是你要如何保证考试时学生不作弊,考试环节是诚信的?这些问题不解决,证书的作用可能就还是有限的,既然是有限的,那么为什么还要花钱去认证呢?”

然而体系的建立并非一朝一夕。互联网教育研究院院长吕森林表示:“MOOC商业化将是一个很慢的过程,因为目前主要是国家在推动,缺乏企业方面的驱动力。未来MOOC的盈利可能有两种,一种为B2B,还有一种为B2B2C。”

北京商报记者 刘亚力 郑艺佳

· 资讯 ·

决胜网为教育机构做云端市场部

1月刚刚宣布与百度直达号达成战略合作的决胜云商,最近宣布新功能全面上线。据悉,决胜云商是决胜旗下针对中小教育商家的一款系统,主要是基于微信营销、在线商城、校务管理,为教育机构提供一站式电商解决方案。

据决胜云商产品负责人赵保华介绍,决胜云商旨在帮助中小教育机构打造云端的市场部,产品以一站式为特点,涵盖以展示(微站、微海报、360全景等众多模板可选)、教务系统(排课系统、学员积分系统等辅助教学手段)为支柱的几大功能群;而依托于决胜的品牌之下,决胜云商在市场推广以及教育内容和资讯上具有优势。从发布的众多功能发现,决胜云商主打教育领域,针对教育行业的特殊性设计了诸多功能,不仅有效满足教育机构的实际营销管理运营需求。同时结合对教育行业的理解,制定出一站式的解决方案。

新西兰高等教育学院获中国认可

近日,教育部认可了新西兰高等教育学院(New Zealand Tertiary College,简称NZTC)的高等教育资质,并在教育涉外监管信息网的国外院校名单上进行了公示。该网站上的国外院校名单也被称为“中国名单”,列出了资质被中国教育部认可的海外院校名单。想要出国完成高等教育的中国学生将以此名单为主要参考依据,决定出国就读的城市和学校。

新西兰高等教育学院在惠灵顿与来自中国大使馆的教育官员见面,并于2015年1月在奥克兰与中国领事会面。中方官员实地参观、体验、评估了新西兰高等教育学院的资质。学院最终得以加入“中国名单”是新西兰学历认证局在新西兰教育国际推广局帮助下,与中国教育部进行长达五年的谈判所取得的最佳成果。所有名单中的海外院校都达到了中国教育部和新西兰学历认证局的标准。新西兰高等教育学院所取得的资质认证对于中国学生和家长们来说会是一个保证,其早期儿童教育的资质也得到了中国教育部认可。

北京商报综合报道

全通教育2015年利润总额翻倍

北京商报讯(记者 刘亚力 郑艺佳)2月26日,全通教育发布业绩快报。报告指出,公司2015年实现营业收入43884.06万元,同比增长127.88%;实现利润总额14333.29万元,比上年同期增长167.15%,全通教育2015年度归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比同向上升。

公司表示,2015年度营业收入、营业利润、利润总额、归属于上市公司股东的净利润均比上年同期增长,主要原因在于公司持续进行新产品的自主研发及迭代更新,于2015年8月发布“全课云”智慧教育

平台,于2015年11月发布“全课网”2.0,产品矩阵不断丰富,用户黏性持续增强。报告期内,全课网2.0和全课云业务推广运营良好,其业务收入增加,致使利润增长。据了解,截至报告期末,全国范围内全课网共有约1.6万所学校、19万名教师、811万名学生和719万家长正在使用。另外,公司还基于教育产业链积极开展优质资源的生态圈融合,外延扩张效果良好。据了解,2015年一年间,全通教育先后并购了6家区域性教育领域企业,并且这些企业都处于净利状况良好的状态。并购交易

给全通带来了利润的又一增长。

报告还指出,由于公司在报告期内实施了2014年度利润分配及资本公积金转增股本方案,以资本公积金向全体股东每10股转增12股,同时新并购企业纳入合并报表,令公司财务状况表现良好。数据显示,全通目前资产总额234913.51万元,较期初增长493.73%;归属于上市公司股东的所有者权益为192683.06万元,较期初增长419.11%;报告期末公司股本25368.06万元,较期初增长160.99%;归属于上市公司股东的每股净资产7.6元,较期初增长98.95%。

清华毕业生薪酬位列国内大学之首

北京商报讯(记者 刘亚力)人工智能公司iPIN旗下的完美志愿分析了C9高校的就业大数据,发现这些顶级高校毕业生就业更爱去北上广深一线城市,毕业五年的月薪名列全国高校前40名,其中清华全国排第一。据了解,C9是国内首个著名大学间的高校联盟(北京大学、清华大学、浙江大学、复旦大学、上海交通大学、南京大学、中国科学技术大学、哈尔滨工业大学、西安交通大学),培养了不少高精尖人才。

数据显示,北京、上海、广州、深圳是C9高校毕业生就业选择的热门城市。其中,复旦大学有高达91.24%的学生在毕业后选择去北上广深发展,清华大学、北京大学、上海交

通大学这三所高校中也有超过80%的毕业生选择北上广深。这些城市经济发达带来了大量的人才需求,软硬件环境优越,名校毕业生也会认为在这些城市就业有更大的发展空间。

大数据显示,清华大学毕业五年的平均月薪名列第一,高达12807元。复旦大学以11848元紧随其后,位列全国第二。北京大学和上海交通大学在全国薪酬排名中分别排到第4名和第5名,毕业五年的平均月薪均超过了11000元。除了这4所高校之外,C9高校中另外5所高校毕业五年的平均月薪也均超过了8000元,位列全国前40名。

从数据中不难发现,毕业生薪

酬和就业城市也存在一定的关系。C9高校中薪酬最高的前四所高校是清华、复旦、北京、上海交通大学,这4所高校的毕业生大都选择北上广深一线城市就业,薪酬会更高。

不过,家长和考生在选择C9高校时,也并非只针对就业薪酬高报考。完美志愿建议家长和考生在选择学校和专业时,应该以人生规划为导向,考虑自己分数所处的位置、兴趣意向、性格和就业前景等因素,多维度了解学校和专业信息,量化学校、专业的录取概率,清晰地对应出学校、专业与就业前景之间的真实情况,减少信息不对称,做出适合考生的选择。