

作者：李袁颀

学号：1900011829

学校院系：北京大学国家发展研究院

提交日期：2021年1月4日

线上影子教育产业化利弊之辩

影子教育作为中国中小学教育长期以来存在的现象，之前的表现形式多为线下一定区域范围内的补习班、家教。近年互联网科技发展迅速，智能设备普及率上升，为线上教育的兴起营造了良好的环境，在新冠肺炎疫情的影响下，线上影子教育已经广泛进入了家长与学生的视野，线上影子教育产业也已经步入发展的快车道，但行业发展初期仍存在许多问题，政府对于线上影子教育产业化的政策仍不明晰，一名线上教育机构企业家与教育部门人员对线上影子教育产业化利弊进行了讨论，以此来阐明对政府的政策性建议。

【问答中之人物】

线上教育机构企业家，以下简称**企业家**

教育部门人员，以下简称**管理者**

【问答中的一些描述】

影子教育：学校以外机构提供的教育，例如补习班等

兴趣补习班：以学生的兴趣为导向的补习班，例如书法、绘画、乐器等

成绩补习班：以学生的成绩提升为导向的补习班，例如预科、课内复习、超前知识学习等

企业家：教育自古以来便是人发展的基本问题，中国作为人口大国，正常的学校教育难以满足人们对于教育的大量需求，在一些竞争激烈的省份尤为严重。影子教育的诞生是为了与更多家庭的教育需求进行匹配，无论是兴趣补习班或成绩补习班，外部的教育机构本质上是对正常教育的进一步补充，这是应该推崇的。早期的影子教育以校外线下的补习班为主，但线下补习班具有很大的局限性。线上教育这种具有普适性和便利性的形式应当进一步推广，但这一行业初期需要较大量的投入，并且由于已有的线下教育模式根深蒂固，线上教育的初期接受度较低，盈利困难，政府应该对于线上教育产业进行扶持，例如出台相应的鼓励政策或加强教学影像的版权保护。

管理者：提及影子教育，这必然是一个争议颇多的话题，正如你所言，这应该是作为一种补充而存在的。然而在实际情况下影子教育的存在很多时候不会对学生的未来发展起到预期的正面作用。兴趣补习班可以为学生的多样性发展提供帮助，但其作为线上的形式很大程度上是难以替代线下当面练习的。而对于成绩补习班，从两个角度来看，无论采取线上或线下，其都不应该成为一种“风尚”。学习效果方面，这些补习班可能导致学生对其的依赖性，反而在课堂上表现较差；学业压力方面，补习班会对学生的课余时间造成挤兑，学生的课外活动减少，负担加重，从长远来看不利于学生的发展。因而校外的线上教育不用刻意进一步进行帮扶，这本身是一种不受鼓励的形式。

企业家：影子教育固然存在问题，但是这种需求并不是无源之水。对于学生而言，其获取知识的范围也不应该仅仅局限于学校所教授的知识。在一些落后的地区，本身教师的教学水平有限，但线上教育的推广使得较发达地区的教学资源等得以传播，有利于当地的学生获取更高水平的教育资源，这对于教育公平的实现也是有效的，间接起到了教育扶贫的作用，而且所谓依赖性并不是影子教育本身导致的。另外，线上教育可以采取录播的形式，其便利性可以保证学生对自己的课余时间有更好的分配，因此只要有合理的时间管理，也并不会对自身的课余时间造成太大的影响。加之录播可以进行回放、快进的操作，这可以保证对于时间的充分利用。除了一部分需要特定器具、场地的特殊爱好，兴趣补习班也可以通过拍摄监督等方式起到练习作用。

管理者：线上教育的确能够对优秀的教育资源进行传播，但是这更依赖于教师的水平，现在线上影子教育市场良莠不齐，学生与家长并不能够很好地辨别，如果进行推广，更多低水平的线上影子教育企业涌入，反而导致线上影子教育市场的整体水平下降，南辕北辙。

企业家：这也并不是线上教育形式的问题，线上影子教育平台的混乱正是出现之初缺乏监管导致的。若将监管权给企业，存在额外的管理成本，还会导致教师的准入限制提高，教师的薪资要求也会更高，政府的鼓励政策如果能够在初期有效降低企业经营难度，便可形成良性循环。若将监管权给政府部门，政府不能确保有准确的判断，还存在行政上的腐败问题，反而造成更大的效率损失，甚至不如直接向企业提供鼓励政策。

在教师方面，线上还可以实现与线下教育脱钩，减少学校内教师因自身补习班利益原因导致的教学质量下降，从这方面来看，推广线上教育对于校内外的教育质量的提高都可以起到积极作用。如果从教师的来源来看，线上教育的行业发展可以提供足够大的教师需求，这也在一定程度上解决了部分相关大学生的就业问题，促进了就业市场稳定。

管理者：监管问题并非所谈的这么简单，线上教育传播较易，难以做到像线下教育一样有执照等资格检验，政府介入确实存在难度。但你们并不一定都有监管的激励，提供监管有相应的监管成本与工资消耗，企业家可能降低监管要求，从而减少成本，如何能确保企业家有激励提供的监管呢？

企业家：这显然是通过市场机制来实现的。如果我们不提供适当的监管，这个行业内有来自线上与线下的竞争，我们如果不提供足够的监管，产出视频的质量必然在市场竞争中落入下风，销售量有所影响，并且企业的声誉也会遭受负面影响，线下教育的负面影响更多在区域内，而线上教育的传播基于互联网平台，其更加依赖声誉，企业的经营显然也是一个长期的博弈过程，我们如果想在教育产业立稳脚跟，一定会保证足够的监管。

对于资格我们也有类似的想法，教师作为线上教育产品的直接产出者，我们必然会对其教学水平有严格的考察，通过评价反馈、试用淘汰等一系列机制确保教师的高质量。线上教育相比线下减少了场地等的费用，且教学影像反复利用的盈利机会相较而言更大，我们对于教师的选取相比线下标准也会更为严苛，最终产出的教育资源必然比线下的影子教育机构更具竞争力。

管理者：在这方面我认可你的观点，但对于这种线上的形式，你谈到了反复利用盈利较大。这种教育资源的定价也是一个比较棘手的问题，既要落后地区的学生更多享受这种普惠性的资源，定价过高显然是不具有这样的作用的，定价较低对于你们而言盈利空间则较小，这显然是你不愿意看到的局面，并且在知识迅速更迭的今天，反复利用难以确保知识的时效性。

企业家：现在教育资源的定价仍处于一个探索期，在初期可以参考线下价格进行定价，一定程度上使自身具有竞争力，也保证了课程资源的普惠性。同时线上教育较容易结合大数据对不同的教学资源进行评价，这样便可以通过客观的需求与资源质量对不同资源实现定价。另外，线上教育的便捷之处也使其平台内有较多范围的课程，从而可以做到各种不同类型课程的搭售，这是线下教育产业难以实现的一个特点。

对于以扶贫为目的的推广，可以使用区别定价的方式使得落后地区学生享受优质教育资源，这需要企业与政府进行合作，在扶贫信息上实现互通，从而能够有针对性地进行线上教育资源的分配。反复利用更多是地理横向的传播，即不会局限于一个区域，而非时间纵向的重播。如果将这种知识的更新看作某个企业的创新，在互联网背景下，企业间的博弈可以近似看作完全信息，其他的企业会迅速跟进创新，这相对于不易于相互比较内容的线下教育其实具有更快的知识更迭速度。

管理者：有这些不同定价的措施实现普惠性固然好，但这种价格歧视从经济学的假设来看，你们需要确保学生间不会进行教学资源的交易，否则这套市场逻辑下企业也是难以为继的。

企业家：单纯对视频形式来看这一点确实不容易做到，但所谓线上教育，仅仅停留在教学影像层面过于单薄。线上教育在现在的发展态势下，除了视频以外，配套的家校沟通、更广泛的平台互动也是其不可或缺的一环。除视频外的资源是难以通过盗版的方式获得的，这也是用户间差异化的有效方式，除此以外，线上的方式对于作业批改等重复行为可以采用计算机进行替代，减少成本，而其反馈也更具有时效性。平台交互在互联网发达的今日已经成了一个非常重要的特点，学生可以通过全平台的交流获取更广泛的知识，这与线下相比，可以起到拓宽学生视野的有利作用。

管理者：嗯，那确实需要你们寻找创新点了。传统的影子教育机构往往会在区域内形成明显的垄断，市场监管中往往“大而不能倒”。线上教育非常依赖进入的先后顺序与积累的声誉，足以占据市场的创新点也越来越少，先前存在的教育巨头也很可能会形成垄断，那么这一行业如何保证企业间的良性竞争？

企业家：线上教育由于涵盖内容多，受众面广，相比线下影子教育具有更大的可创新的机遇。强流动性是互联网企业的显著特征，虽然已有的大企业具有庞大的用户群体，但线上教育相对缺乏与用户的联系，且用户更换平台的成本更低，新进入的线上教育企业很容易通过异质性的服务与营销策略获得市场，从而形成竞争性的市场，让学生从中获得更多福利。从事实来看，新冠肺炎疫情前已经存在一部分线上教育企业，但疫情后各种企业如雨后春笋般大量出现，现在的线上教育市场规模大、竞争激烈，但同样由于监管较弱，市场中也确实存在质量较差的企业。在日后通过政策鼓励，企业内部加强监管，结合市场机制的作用，线上教育市场必然会良性发展。

管理者：对于企业而言看起来线上教育确实具有优越性，那么我们站在消费者的角度来审视线上教育，其实也存在很多问题。线上教育缺乏师生的直接互动，学生的专注度与教师对学生接受度的判断都相对困难，这同样是线上教育受到质疑的一大因素，你认为如何保证这种高质量的教育资源能够起到预期的作用呢？

企业家：这个问题确实是客观上线上教育的劣势之一，但获取后消费者的使用习惯并非教育资源本身能够干预的，我们所能做到的是提供更多具有吸引力的内容以获取学生的学习兴趣，并通过适当的奖励机制帮助学生养成良好的学习习惯。教师则可以通过互动平台得到学生的问题，以此进行交互，具有一定匿名性的提问可以使得学生更加愿意表露自己的疑惑与观点。

管理者：这种奖励机制单靠谈论是没有意义的，具体的作用还有待在实践中进行验证，效果与消费者对电子设备的使用习惯是相关的，课程永远无法保证对于尚处于青少年的学生有比娱乐软件更大的吸引力。还需要考虑的是，虽然现在电子设备普及率高，但在贫困地区依然存在缺少设备或网络的情况，甚至家长的文化程度较低，无法帮助学生实现线上学习的基础环境配置。

企业家：这算是对教学资源这一产品的质量衡量，我们应该考虑到这一类消费者的需求，因而其应该尽可能降低对设备配置的要求，提高对多平台的兼容性，以此尽可能降低学习所需的成本，同时使用简单的视频教学指南起到对软件操作的引导作用，降低使用门槛。

而教育资源这一产品的生产可以分为两部门，呈现给学生的属于内容提供企业，供教师、学生进行交互的属于技术提供企业，二者结合形成了完整的产业链，我们的讨论在之前的话题更多涉及前者，而后者则更加需要政府的政策鼓励。总体而言，我们并无法保证在所有贫困地区均能够拥有设备基础，但毕竟线上教育只是校内线下教育的补充，这总体来看不会对学生发展造成过大的影响。如果政策上鼓励普及线上教育，通过合理的教育扶贫措施向贫困地区提供设备，并结合对线上教育平台的推广，对于这种经济差异造成的教育不公平也是迎刃而解的。

管理者：这也是一个需要实践证明的问题，当然你的建议我也会考虑，这样易用的线上教育普及确实能够为教育公平化的推进带来很大的帮助。线上教育的另一个重要问题是对学生造成的割裂感，缺少与同学之间的交流，这可能会导致学生的孤独感，长期来看不利于学生的发展，这类问题你们有什么解决方案？

企业家：正如刚才所言，其是线下教育的补充，仅仅对教学资源进行学习所占据的个人学习时间不会在整体上对学习的感受造成太大的影响。在平台上的问答交互等方式也可以一定程度上拉近学生间的距离，通过软件找到学习的“网上邻居”，线上教育同样也是一个扩大交际圈的机会，因此教学平台的良好设计是提升学习效果的关键。

管理者：在传统的线下影子教育中，一对一或者家教也是一个常见的类型，以上所谈更多是对大班式补习班的替代，这种更加依赖于师生交互的形式又如何考虑？或者说，在需要考虑学生异质性的时候，同等成本的情况下未必线上会优于线下。

企业家：线上教育也并非仅含一种统一的形式，而可以有区别地囊括多种类型，以上所提及的可以认为是最简单的形式，在其基础上，我们可以让教师听取不同学生的意见，增加师生交互，有针对性地对他们的需求进行满足。对于一对一的需求，我们也可以让教师为其量身定制。这些不同的需求根据价格进行

区分，由于线上的沟通不受时间、空间的限制，因此线上教育可以通过多样化的形式更好地满足异质性学生的需求。

管理者：看起来这一行业的前景确实非常好，对影子教育行业的整体规范和作为消费者的学生的福利都能起到积极的作用。在具体落实中你还有哪些看法呢？

企业家：我认为政府可以对线上影子教育采用更包容的态度，甚至与现阶段主流媒体合作，进行一些免费的公开课的播放，以此来增加线上教育的吸引力与接受度；在市场规范方面，可以采用相较线下的培训机构宽松的审批，比如减少场地等的限制；在促进教育公平方面，欠发达地区政府可以与一些机构进行合作，形成良好的教育扶贫局面。

管理者：对于这样的行业我们确实非常有兴趣发展，但同时请允许我们用审慎的态度来处理，我认为可以采用在部分地区、对部分线上影子教育企业进行试点的方式，初步观察其效果，再决定是否进行全面的推广。当然对于你们企业家，必须要尽到监管的责任，切实保证教育资源的高质量。

企业家：嗯，这一点我也认同，希望我们的合作能够让中国的教育市场更加健康地发展。