

“规范校外培训机构发展”记者调查②

“重拳整治”过后，“团课”“工作室”等新型培训班被催生

追逐名师，家长变相助推培训浪潮

■本报首席记者 樊丽萍 记者 张鹏

校外培训机构专项治理正进入整改攻坚阶段。“攻坚”常常意味着，有很多硬骨头必须要啃。记者在调研培训市场时发现，“重拳整治”过后，部分培训机构报名人数不但没有减少，反而稳定上升。深挖其中缘由，这与家长育儿的矛盾心态不无关系。

家长一方面对于培训机构“恨之入骨”，因为机构的存在，增加了孩子的课外负担，给家庭带来经济压力；而另一方面，家长的育儿焦虑、盲目攀比的心态，以及对所谓名师的盲目追捧却助推了培训的风气，甚至变相催生出“团课”“工作室”等新类型的培训班。“培训机构就像是慢性毒药，想戒掉，但却很难。”二娃妈妈冰冰的一席话，道出了家长与培训机构之间的微妙关系。

培训机构的价值需要打个问号

教育部《关于规范校外培训机构发展的意见》出台后，预备年级学生家长陈先生感受到了培训机构的一些变化。他告诉记者，个别培训机构将上课时间缩短了半小时，控制在8点30分结束。“但这样一来，老师原本安排的内容就讲不完了，还得家长拿着教材回家给孩子补讲其他习题。那机构培训的价值就要打个问号了。”陈先生说。

根据规定，校外培训机构开展学科类培训的内容、班次、招生对象、进度、上课时间等要向所在地县级教育部门备案并公布，为此，部分机构还降低了授课的难度。但是，机构却鼓励家长额外购买机构出版的书籍。小学三年级学生家长杜女士在采访时告诉记者，课外补习讲究“孩子—机构—家长”三位一体；孩子从机构培训归来，根本无法自己消化学习的内容，只能靠坐在后排的家长学会了，嚼碎了再喂给孩子吃。“现在课时缩短，内容增加，再加上本身就有许多内容没教过，看上去机构规范了，但是家长和孩子的负担一点也没有减少。”

经过整治的校外教育培训机构含金量正在降低，但补课的需求却仍然存在，家长就会通过其他渠道寻找新的教师和课程资源。“这是因为，大多数家长只有在小学阶段陪读时还能应付。到了初中高中，还能辅导学习的家长越来越少，你见过几个宝妈能随口咆哮而出楞次定律、布尔代数、闭曲面分



——难道你们就不想成龙吗？ 天呈

类？”一位家长在网上的戏言，道出了报名培训班的理由，听上去既好笑又心酸。

家长的焦虑也助推培训机构变着法子为家长“团课”

“这两天，有家长来咨询，说看到区教育局网站上公示了消息，好几家培训机构又重新开出来了。家长问，是不是针对培训机构的整治结束了，又恢复老样子了。”杨浦区一所初中的老师在接到询问后，立刻登录了教育局网站。如家长所言，首页上就有六七家关于同意设置某某培训学校有限公司的批复。“放在信息公开这一栏，说明这些培训机构都是教育部门在经过此前的排摸后，认为符合标准的。”但这位老师也坦言，公示的信息太简单，导致一些家长误解。

在教育主管部门“重拳”之下，部分培训机构报名人数不减反增，这不光是培训机构

认准了家长“望子成龙”的教育焦虑心态进行营销的结果。培训机构也找到了曲线增涨的方式，通过老生的家长私下“团课”，更有一些民间“工作室”来充当中间人，助长了培训的风气。

记者了解到，为了规避教育主管部门的检查，不少培训机构纷纷开设了团课项目，一些培训机构的老师甚至家长做起了课后培训的“包工头”，一边寻找优质课程和师资，一边主动拉拢有培训需求的家长，形成小团体的补课班。

“团课”现象，普遍存在于家长中间。一名家长告诉记者，“团课”的信息大多在“鸡血家长群”里传播，上课老师口碑一般都不错，还能根据孩子们的需求定制课程内容，选择上课地点，即便课时费更贵，家长们也愿意埋单。

机构设置“名师陷阱”，真假难辨

家长选择培训班的第一要素，便是优质师资。为此，不少机构设置了看似圆满的“名师班”，但有些名师往往有名无实。

在徐家汇肇嘉浜路上的某物理培训班备受追捧的一位名师，号称是机构从知名中学挖来的竞赛队带队老师，但是家长在课间却忍不住吐槽，回家听孩子抱怨，这位名师开课以来只有前三次上课还算认真，一过退款时限，就在课堂上放飞自我，每节课都开启聊天模式。家长说：“虽然对老师不满，但想到毕竟这是名师，上他的课总是有点效果的吧。”

本月初，教育部发布消息称，自4月下旬以来，组织各级教育部门和中小学开展全面自查，并派出督查组对北京、上海、江苏等地进行抽查。此次督查发现，有些地方民办教育培训机构散乱，诱使个别公办中小学教师或者是离职的教师参与校外培训机构有偿补课，影响教育声誉和教师队伍形象。

如果真能在培训机构遇到名师提升学生的学习水平和兴趣，对家长来说，也许并不在意投资。但是，曾有统计显示，目前培训机构中持有教师资格证的数量只有三分之一左右。一名培训机构内部人士向记者透露，培训机构宣称的“在职教师”，很多都是在校的学生，他们也刚刚经历过应试考试的洗礼。“他们认为只要把考试的套路教给学生就行了。”

上海设立百亿元上市公司纾困基金

本报讯（记者张晓明）记者昨天获悉，为贯彻落实中央关于支持民营企业发展的要求，上海市委市政府近期出台《关于全面提升民营经济活力 大力促进民营经济健康发展的若干意见》，其中提出要加大流动性风险专项防范力度，建立规模为100亿元的上市公司纾困基金。日前，上海以市属国资平台国盛集团为主，联合相关市属国企，发起设立100亿元规模上市公司纾困基金。

今年以来，部分民营上市公司受股权质押影响暂时出现流动性困难，上市公司纾困基金的设立，将帮助短期流动性出现困难的民营企业度过阶段性困难时期，支持上海民营经济健康发展、稳定发展；同时搭建沟通交流的平台，更好促进国有企业与民营企业资本联合、融合发展、优势互补、产业协作。

基金将重点对符合经济结构优化升级方向、有前景、有市场、有技术优势的民营企业进行投入，增加区域内产业龙头、就业大户、战略新兴产业等关键重点民营企业的流动性。通过资本纽带，打通龙头企业及其相关产业链的资金脉络，为民营企业提供服务，助力上海民营经济健康发展。

上市公司纾困基金总体规模100亿元，首期已落实出资50亿元。基金以市场化、法治化运作为主要原则，将建立科学规范的投资决策、运营管理、风险控制机制，努力实现基金的保值增值和持续运作。目前，基金已完成工商核名，将于本月底完成设立并开展运作。

翁泽生：为振兴中华奋斗一生



翁泽生，1903年生于台北，祖籍福建同安。早在青少年时代，他就在台湾积极参加和组织了一系列抗日爱国活动。为反抗日本殖民教育，他在父亲安排下到厦门读书，1924年毕业于厦门集美中学，同年考入厦门大学。

1925年，翁泽生转入上海大学学习，积极参与反对帝国主义的五卅运动，并主动请缨返台，宣传五卅运动。翁泽生在台湾宣传祖国的反帝革命斗争，对台湾民众开展的反日活动产生了积极影响，被日本殖民当局以“宣传共产主义”的罪名通缉。

1925年7月，翁泽生经瞿秋白介绍加入中国共产党。1927年，他受委派到漳州、厦门建立共产党地方组织，并当选中共闽南特委委员，发展共产党员，创建党团组织，指导学运、工运，创办工农运动讲习所。1928年4月，台湾共产党成立，翁泽生是创建人之一，并被选为候补中央委员，留沪负责“台共”和中共中央的联络工作，期间翁泽生在组织领导“八·一”反战斗争活动中被当局以“宣传共产主义”罪名逮捕，判刑一年，经组织营救于1929年12月获释。

1931年，翁泽生赴两广任中央巡视员。1932年下半年，他从广州调到上海，任中华全国总工会党团秘书长，与陈云、廖承志等一起指导各地工人斗争，成为中国工人运动的重要活动家。

1933年3月，由于叛徒出卖，翁泽生在上海被捕，后被押往台北日本监狱。长达6年的牢狱生活中，面对日寇严刑拷打、威逼利诱，他始终坚贞不屈，用生命捍卫党的组织秘密。由于长期遭受折磨，翁泽生肺核严重恶化。1939年3月1日，他获准保外就医，但已奄奄一息，当月19日在台湾病逝，时年36岁。

新华社记者 许雪毅（据新华社福州11月15日电）

华为云不需要“出海”

01 没有“出海”

华为的字典里没有“出海”这个词。10月12日，在上海举办的2018华为全联接大会上，有人问到华为云的“出海”布局。华为副总裁、云BU总裁郑叶来的回答机智而幽默：我们成天在“海”里游，还出什么海？

这个回答里暗含一句潜台词——不同于国内公有云先挖掘国内市场，再出海扩大份额的路径，华为云一出生就是全球化的。

今年以来，全球化成为国内公有云企业的必选动作。Gartner预测，今年全球公有云服务市场将从2017年的1535亿美元，增至1864亿美元，涨幅达21.4%。每家头部企业都急于从空白市场切下一块蛋糕，就看谁出手更快。

以“追赶者”姿态入局的华为云底气十足。经过20年的发展，华为业务遍布全球170个国家和地区，To B业务收入中，有一半以上来自于海外。全球化公司的优势好比航空母舰，可以把自家战船华为云运送到世界任何地方，且不必额外修建降落跑道；而其他没有航母的企业，则只能飞跃重洋，从零开拓市场。

早年的华为也经历过类似阶段。郑叶来记得，2000年华为开拓印度市场，首先要向当地客户做自我介绍，即华为总部深



上图为华为云南非大区开服仪式现场

圳在什么地方？对话通常是这样进行：“知道中国香港吗？”“知道。”“跟中国香港隔着一道海，就是深圳。”“哦，还有一个城市叫深圳……”

这种重复性工作，是出海企业绕不开的功课。但对于已经成长为全球品牌的华为而言，认知这件事已经不是问题。如今，华为供应到全球的软件及硬件技术平台均由深圳坂田研发。在坂田基地，华为几乎每天都要接待来自全球各地的客户、合作伙伴。

华为云东南亚副总裁王红新在泰国办事处值班时还遇到一件有意思的事。一名中国同胞到泰国旅行，大使馆下班了，然后他就打到华为办事处求助。这名游客还给王红新讲了个“段子”：一些出国旅行团，手里都拿着华为公司在当地办事处的电话，以备不时之需。

只有像王红新这种有多年海外经验的人，才会理解华为是如何拿下170多个地区和国家，后来的中国企业在出海中又会面临哪些挑战。比如5年前的缅甸，由于基础设施不到位，当地水电不稳，每天都停电3到5次。华为员工在40度气温中，最长10天无法洗澡。后来公司购置油机，太阳能发电站，可以备电8到12小时。再遇到停电，很多中资企业员工就到华为公司食堂用餐，饭桌上工程师可以自由交流技术和思想。

今年3月，华为云中国香港大区开服，

向亚太市场提供服务。同月，俄罗斯大区开服，是唯一一个在当地落地的公有云，确保客户数据和信息都留在俄罗斯境内。

9月，华为云泰国大区开服，进一步助力泰国经济快速发展。就在昨天，华为云刚刚宣布南非大区开服。截至目前，华为云和伙伴已经在中国、东南亚、欧洲、俄罗斯、拉美等地的22个地理区域(Region)、37个可用区(Available Zone)提供云服务。在欧洲等地，华为与德国电信、西班牙电信、法国电信等合作，推进伙伴公有云业务发展。

华为云BU副总裁郑涛在华为全联接大会的采访上介绍，到今年年底，海外大部分地区和国家都可以使用公有云服务。这一时间节点，距离Cloud BU升级为华为一级部门，公有云被确定为华为重要战略仅一年时间。

02 当地通

说起扎根速度之快，郑叶来举了泰国大区开服的案例。从今年8月中旬决定设大区，到9月30日开通服务，前后仅用了一个半月。大区开通当天，泰国数字经济和社会部部长和投资促进委员会副秘书长双双出席剪彩仪式。

“企业出海化、本地化，不是从中国派出几个人，就是一个公司、一个平台了。”郑叶来说，功夫在台下。在全球化的过程中，华为云的加分项是全球技术和服务的一致性以及对本地法律法规的遵从，我们比喻为“本地通”。华为云以及与合作伙伴提供联合提供的公有云都是统一平台，统一架构，为全球客户提供了一致性的服务。

王红新是亲历者之一。据他介绍，设立大区要申请数据、视频、语音等一系列当地牌照，对一些公有云企业而言，还要面临花费很长周期来搭建网络互联互通平台，取得当地合规合法的运营身份等一系列挑战。但对华为云来说，一个半月开通服务并不难。华为在全球本来就有100多个设备中心。



要在非洲开设大区，微软也提过，但这两家美国公司至今还未开通。

“看起来都提供了云服务，但最后的表现是不一样的。”华为云基础设施工程部部长苏立清提到，一名客户发现，华为全球化的流程把控和遵从能力也可以帮助客户规避风险。比如欧洲刚发布《通用数据保护条例》(GDPR)时，华为已经在很严格地执行，因为相关的数据隐私保护项目，华为早在两年前就已经启动。

有些细节连华为内部人都很难注意到。比如南美国家巴西有一些特殊的税务管理条例，“好比一件货物从北京朝阳区运到海淀区，必须还要开一个发票，即使是本国货物同样如此待遇。”与华为合作，客户不用出错，即可规避风险。

“比如，在对客户提供某种云服务的时候，哪些数据部署在本地，哪些数据管理层面在远程，华为均可以给客户的建议。因为我们更了解当地政策。如果有些国家要求数据不能出国，但企业不了解情况，就会出问题。”

王红新在泰国时曾听说一个例子。近年来很多中资企业到泰国开展业务。国内某知名互联网游戏厂商，出海时忽略了当地文化问题。游戏中打道具时，就涉及到一些东西。本以为是虚拟世界的产品不会影响现实世界，但当地政府

在审查时发现这这一问题，很快让游戏下线。

郑叶来总结华为云的能力是既懂中国又懂全球，“如何跟当地政府打交道、如何本地化，如何支付、如何交易，我们早就打通了全流程。我们经常讲，华为的一个核心能力叫Glocal，即Global加Local——通达全球、本地遵从。”

不止走出去，很多欧洲的企业，包括施耐德、飞利浦医疗、迅达电梯等等，包括宜家到中国来也都选择华为。

03 新优势

在2018年华为全联接大会上，华为发布了全栈全场景的人工智能解决方案。这被认为是华为云的差异化优势之一。郑叶来说，未来人工智能和数据分析，将会是企业向云迁移非常重要的动力。

目前来看，华为在人工智能领域提供的芯片，是绝大部分厂家当下不具备的能力。围绕已发布芯片Ascend，华为投资了训练和推理平台、开发者的AI全流程开发平台和工具ModelArts、HiLens。华为在芯片布局有十多年时间，据说很多客户选择华为云，就是看中其在人工智能上展现出来的能力。

但除此之外，郑叶来说，未来布局最重要的，是产品和服务的竞争力到底能不能做到全球领先，或者逐步做到全球领先。“我们自己到底能不能做好，为客户提供更大的价值，这是我们未来的挑战，我们自己到底能不能持续努力做出有竞争力的产品和服务？”其次便是如何来找准自身的定位，在国际市场上占据一席之地。

“我们不是把平台卖给客户就完事了”。就在上周某天，王红新凌晨4点才回到家中。客户当晚要上线一个新业务，按说华为只要确保平台技术稳定即可，但他们的运营保障团队主动与客户坐在一起，盯着机器运行，看上线后第一个用户的购买体验是否流畅，系统是否够快。

等客户都满意了，保障小队才撤离现场。在王红新家路上，该客户特意打来感谢电话，说此前合作过多家云计算公司，但这次特别感动，因为没有一家公司像华为这样对待他们。

这种眼盯客户，让华为云能够在“起大早赶晚集”的局面下，快速抢占市场份额。德意志银行在去年预测，到2020年，阿里云、腾讯云、华为云在中国将形成三足鼎立之势，将分别占有40%、27%、29%的市场份额。

而在全球市场，华为云的目标是成为“全球五朵云”之一。凭借华为的“独门秘籍”，华为云能达到所愿吗？

左图为华为云泰国大区开服，华为公司副总裁郑叶来发言