

跨国IT巨头试水中国计算机远程教育 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/223/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B7\\_A8\\_E5\\_9B\\_BDIT\\_E5\\_B7\\_c101\\_223395.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/223/2021_2022__E8_B7_A8_E5_9B_BDIT_E5_B7_c101_223395.htm) 教育在中国还不能称为产业，敏感善变的政策因素使试图进入的产业资本驻足，国内许多企业还处在试探阶段，国外资本也只能在教育边缘打转。而通过与政府联手，国际IT巨头找到了进入中国远程教育市场的突破口。11月1日，亚太经合组织人力资源能力建设促进项目在北京正式启动。在新闻发布会上，Oracle(甲骨文)公司、Cisco(思科)系统公司、SUN电子计算机公司等国际IT巨头以项目合作机构的身份坐到了一起。借助此次政府牵头的人力资源建设项目，这些跨国IT巨头开始试水中国远程教育市场。“亚太经合组织人力资源能力建设促进项目”是由中国政府发起，有APEC成员的政府、企业和教育学术界三方参与的实质性合作项目。据中国人事部介绍，“该项目将通过APEC人力资源能力建设网络平台，在今后3年中为APEC成员，特别是发展中成员免费培训1500名网络技术高级专门人才，支持普及计算机和网络知识，并利用网络论坛开展研讨活动。”政府希望充分利用信息与通讯技术，缩小“数字鸿沟”。一个为期3年的免费培训项目，企业恐怕无法在项目本身寻找利润，但他们看中的是项目背后的远程教育市场所孕育的商机。思科CEO约翰·钱伯斯在接受《财经》独家专访时曾表示，互联网下一个大机会是电子学习(E-Learning)，“与互联网一样，教育是平衡器(equalizer)?它将成为未来互联网最重要的应用领域之一，就像电子商务3年前对商业世界的冲击一样。”钱伯斯声称自己所描绘的是一幅没有人会反对

的互联网图景。看好电子学习的跨国巨头们对于中国的远程教育市场自是虎视眈眈，但一直以来，教育在中国还是一个不能称之为产业的行业，其中敏感善变的政策因素使试图进入这一行业的产业资本为之驻足。目前，国内的许多企业还只是处于试探性的阶段，国外资本更是只能在教育行业的边缘打转。此次与中国政府联手，国际IT巨头终于找到了进入中国远程教育市场的突破口，在“数字鸿沟”中找到了自己的商机。跨国巨头盼望赶“早集”10月份在上海举行的APEC双部长会议的议题之一就是“数字APEC”战略，这种数字化战略将使亚太地区的“数字鸿沟”转化成“数字机会”。而在这一战略中，信息化人才的培养尤为重要。思科公司副总裁杜家滨表示：“消除数字鸿沟的最好方法是教育。”对于中国而言，11月10日WTO协议的签订，意味着接受公平竞争、取消壁垒的世贸规则，多年来推动中国经济迅速增长的经济特区、经济技术开发区、科技园区等各类特殊区域所享有的各种优惠政策将由于世贸规则的限制而逐步取消。国务院发展研究中心市场经济研究所赵怀勇表示，“实际上，随着中国市场经济体制建设的逐步完善，综合国力的不断提高，大规模基本建设的稳定增长，投资开发所要求的综合环境已经达到了较高层次。中国作为世界重要新兴市场的地位已经确立，通过减免税收等优惠政策来吸引外资和技术意义越来越不明显。”经济的发展逐步淡化了资金的推动作用，却突出了人力资源的核心竞争力量。人力资源能力建设对经济社会发展具有基础性、战略性、决定性的意义。赵怀勇表示，科学技术的创新、区域经济的活力，根源都在于人力资源是否能够满足需要。人力资源建设意义重大，但世

界贸易组织等国际合作机构并未从制度上加以约束，从而加剧了世界范围人力资源的竞争和流动，其结果是发展中国家与发达国家在人力资源能力建设上的差距不断拉大，发展中国家人才流失严重。正是政府这种培养人才的迫切性给了这些图谋已久的跨国IT巨头们一个进入中国远程教育市场的机会。目前，中国对高等学历教育、证书培训和其他非学历教育的需求十分巨大。一项统计表明，全国年龄在18岁到22岁的青年人数达到2.8亿人，其中仅有2.4%通过国家统招接受高等教育，而成人教育市场也在不断扩大着。截止到1999年下半年，自学获得学士学位和大专文凭的人数就达到660万人。据专家预测，在未来3年内，仅网络大学生就会达到百万人。可以说，目前中国的远程教育市场尚处于起步阶段，在市场外徘徊已久的跨国巨头们此时进入依然有望赶个“早集”。

免费是第一步棋 根据中国人事部提供的资料，在亚太经合组织人力资源能力建设促进项目中，Oracle公司将为600名学员提供OCP(公开的认证考试)培训及认证、Cisco系统公司为400名学员提供CCNA(网络工程师)及CCNP(资深网络工程师)培训及认证、SUN电子计算机公司为500名学员提供SCJP培训及认证，而美国的金融、新闻及出版服务集团麦格劳-希尔公司则为该项目的虚拟网络教室提供计算机和网络基础的基础课程。当然，免费培训只是这些IT巨头进入中国远程教育市场的一步棋，他们还有自己的计划。重要的是进入市场与以往多在计算机软硬件做文章不同的是，此次借道APEC人力资源建设项目进入国内远程教育市场的Oracle、Cisco、Sun等公司开始在教育内容提供上打起了主意。如果说销售计算机软硬件只是在远程教育市场的边缘徘徊的话，那么提供教育内容

则应该是试图进入国内远程教育的核心。早在此之前，一些国外IT巨头就在尝试着进入国内远程教育市场。惠普公司已经把教育列为重点发展行业，加大对教育行业的投入。自去年年底，惠普公司就成立一支由技术支持、市场开拓、方案销售、售后服务等功能部门组成的教育行业服务队伍，并取得了一定的成绩。今年1月份惠普与甘肃定西地区政府及教委签约，采用惠普租赁方式协助该地区48所中学建立计算机教室，并参与了众多的校园网整体解决方案，针对用户的不同需求，提供从全面的产品、完善的服务，到具体的信息中心、教育骨干网、校园网以及电子教室等不同的全面解决方案；3月份，SUN公司总裁詹德在北京宣布，将与中国教育部合作共建10个国家级的现代远程教育中心；Oracle培训部凭借自己全球最大IT培训机构的优势，一直以来不断在中国市场进行自己的推广。而3Com、英特尔、IBM等公司也无一例外地瞄准了中国的教育信息化市场。这只是一系列IT巨头抢滩国内远程教育市场中比较引人注目的几项，更多的外资正在进入和期待进入国内的远程教育市场。这些项目也只是巨头们试探性的进入国内市场。在外资企业面前，国内的远程教育市场开始展示出新的商业机会空间。联手政府规避风险 在国内，教育是一个特殊的行业，资本的进入在很大程度上受到政策的制约，网上远程教育也不例外。2000年6月，教育部发布《关于加强对教育网站和网校进行管理的公告》，要求各教育网站要向教育部进行报批，宣布对网络教育进行管辖。2000年7月，教育部制定的《教育网站和网校暂行管理办法》正式颁布实施。依据《办法》规定，今后学校和资质良好的企业可以合作开办远程教育，包括网站和网校，但要事先

上报教育部审批，并经工商部门登记，通过审批的学校和企业若建立合资公司，具体持股比例目前由合资双方商定。《办法》的颁布虽然为试图进入远程教育市场的国内外资本打开了门户，但教育行业受政策影响太大，一个成熟的大型企业自是无法把宝押在上面。直到今天，这些跨国巨头在教育行业也仅仅是试水而已。要图谋更大的远程教育市场，与政府合作无非是很好的思路，而一些企业也这样尝试去做。今年8月举办的全国中小学信息技术教育论坛与交流展示会，惠普成为了会议设备的赞助方；3月，Sun公司为自己与中国教育部合作共建的现代远程教育中心捐赠了总值约为160万美元的网络计算设备。相比之下，Oracle、Cisco、Sun等公司与中国人力资源部合作APEC人力资源建设项目只是手笔大了一些，其目的也一样是为了能降低政策带来的风险，更快地进入中国的远程教育市场。竞争开始升温 在外资还只是在中国远程教育市场边缘徘徊的时候，国内企业在远程教育的各个领域已经展开了争夺。目前的竞争还远远谈不上激烈，但这个市场竞争的态势已经开始显现。目前，教育部批准可以设立网上大学的高校已经达到37所，其中北大青鸟投资的北大在线和由在线服务提供商PRCEDU远程教育公司运作的网上人大都已经开始大规模招生。北大在线更是从美国引进了全套E-Learning教材，在国内推广企业培训，并表示要把企业培训市场做深做透。在中小学远程教育方面，“校园网”、“校校通”、“城域教育网”等多种概念层出不穷。在这个被教育部科技司李尧学司长称为价值上万亿的市场，科利华公司一直占据着优势。今年10月，科利华公司与湖南电教馆签下了总金额达到3.5亿元的协议，按照协议，科利华公司将承

担为湖南全省一万所学校建立信息化教育的网络，履行期为十年。而在不久前，科利华公司和国内首家卫星宽频接入服务商双威公司合作开发国内卫星宽频市场。科利华公司董事长宋朝弟认为，与湖南省教育系统的合作表明卫星宽频教育的开发已经完成，开始走向产业化，走向市场。在教育行业有10年积累的科利华虽然声称“这个行业还没有真正的竞争”，但翰林汇等教育软件公司也加快了在远程教育方面的步伐，冲突只是迟早的事。在企业培训和社会培训市场，由于进入的门槛相对要低，许多看中远程教育市场的企业选择了它作为突破口，这也导致了目前鱼龙混杂的现状。而国外巨头进入国内远程教育市场，由于学历教育方面的众多政策限制，大多都选择在企业培训和社会培训方面寻求突破，这个市场所受的冲击也就更为明显。业内人士认为，一旦政策放宽，这些IT巨头不会放过学历教育这块大蛋糕。从事学历教育的企业自是无法轻松，惟有不断发展强大自身的实力。在这种国外IT巨头冲击国内市场的情况下，正是获得和丧失市场份额的时候，赢家步步上升，落后者步步下降并最终消亡。钱伯斯认为：“在这个世界里，速度将转化为市场份额和利润。最终，快者为王。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)