

重构教育生态 三好网领衔“互联网+个性化教育”新风尚

■ 本报记者 唐勃

11月18日，由北京圣陶教育发展与创新研究院主办，三好网承办的“2016‘互联网+个性化教育’西南发展论坛”在四川成都盛大举办。时代的浪潮给教育带来了巨大的变革，同时也催生了在线教育的快速增长。在“互联网+教育”受到国家大力支持的今天，如何通过互联网教育与传统教育的融合培养信息时代所需的全面人才，成为时下最热的话题。

上百位大咖云集，共议互联网+时代个性化教育

2016年是“互联网+教育”的发展之年，如何应用“互联网+个性化教育”提升教育质量成为全民关注的热点。

论坛以“探讨教育供给侧改革，开启‘互联网+教育’新时代”为主题，响应国家教育改革与创新驱动的战略决策，实现教育与科技的跨界交流与融合，引导开启科技与教育双重驱动力，为教育供给侧改革提供理论支持和实践方案；分享“互联网+个性化教育”最新成果和经验；加快优质教育资源普及共享，探讨如何满足学生个性化需求；促进云、贵、川、渝西南教育事业的不断前行，为教育改革搭建信息化的快速通道。

本次论坛邀请了国家教育咨询委员会委员、国家教育考试指导委员会委员、教育部基础教育课程教材专家工作委员会委员、中国教育学会高中教育专业委员会名誉理事长、北京圣陶教育发展与创新研究院院长王本中在开幕式中表示，2016这一年，“互联网+个性化教育”论坛已连续举办两届，超过3000名领导、嘉宾出席，是教育领域最具影响力的盛会之一。国家教育咨询委员会秘书长、教育部国家教育发展研究中心主任张力在大会上表示，互联网+时代的教育与学习，会发挥出许多新的优势。一是教学资源的管理，可由静态的数字化学习资料发展为更为生动的、因材施教的个性化课程；二是广义成本的分担，基于有用性的供需关系，由公共财政的有限作用与市场机制运作共同承担；三是师资质量评价，将形成“明星导师+智慧辅导者+助教式教师”，第三方多方位参与的模式；四是学习者用户需求呈现个性化、碎片化特点，学习方式选择也更加自由和灵活；五是知识结构变迁，学科专业边界松动，知识结构呈现重组与网格化。

华润电力与富士康科技集团 签署电战略合作协议

记者从华润电力控股有限公司(下称“华润电力”)获悉，11月17日上午，华润电力与富士康科技集团会谈售电业务合作，并进行了战略合作签约仪式。

当天，华润电力高级副总裁刘萍与富士康科技集团副总经理、深圳富能董事长庄春源分别代表双方签订了售电战略合作协议。

刘萍表示，华润电力将在全国范围内与富士康集团在电力能源、配网建设、分布式能源等领域开展深度合作，实现强强联合、互惠双赢。

庄春源则表示，将在技术升级、新能源开发、智慧能源建设等方面与华润电力开展广泛合作，携手打造行业标杆，并以此次合作为契机争取富士康与华润集团未来多领域的合作。

根据《战略合作协议》，双方将在购售电业务和电力设备预防性检修维护、电力节能改造、园区智能分布式微电网、智慧能源网络建设、新能源应用等业务展开多层次、全方位的合作，建立长期、全面、稳定的战略合作伙伴关系。

官方资料显示，华润电力作为华润集团的旗舰香港上市公司，中国效率最高、效益最好的综合能源公司之一。截至2015年底，华润电力总资产2080.86亿港元，运营业务覆盖全国19个省、自治区和直辖市，发电运营权益装机容量3473.1万千瓦，其他区域亦有前期发展项目布局。

新一轮电力体制改革促使华润电力与富士康科技集团进行此次合作。华润电力可以为富士康在大陆各科技工业园提供综合能源服务，充分发挥各自资源，利用各方优势，资源共享，优势互补，共同建设绿色智慧能源发展新型生态工业园。

与此同时，华润电力一位内部人士向记者表示，此次合作这还开创了央企与台资企业互利共赢的商业合作典范。

(林春挺)



●教育大佬齐聚成都，聚焦“互联网+个性化教育”

互联网+风口下，基础教育的变革与融合

互联网+时代的到来，一方面为教育的发展提供了更广阔的空间，另一方面也为教育从业者提出了更多的挑战。

国家教育咨询委员会委员、国家教育考试指导委员会委员、教育部基础教育课程教材专家工作委员会委员、中国教育学会高中教育专业委员会名誉理事长、北京圣陶教育发展与创新研究院院长王本中在开幕式中表示，2016这一年，“互联网+个性化教育”论坛已连续举办两届，超过3000名领导、嘉宾出席，是教育领域最具影响力的盛会之一。

国家教育咨询委员会秘书长、教育部国家教育发展研究中心主任张力在大会上表示，互联网+时代的教育与学习，会发挥出许多新的优势。一是教学资源的管理，可由静态的数字化学习资料发展为更为生动的、因材施教的个性化课程；二是广义成本的分担，基于有用性的供需关系，由公共财政的有限作用与市场机制运作共同承担；三是师资质量评价，将形成“明星导师+智慧辅导者+助教式教师”，第三方多方位参与的模式；四是学习者用户需求呈现个性化、碎片化特点，学习方式选择也更加自由和灵活；五是知识结构变迁，学科专业边界松动，知识结构呈现重组与网格化。

黄鲲：全产业链资源对接 打造聚合式创业服务平台

近日，神州控股旗下神州企橙发布了为初创和中小微企业孵化定制的企业服务系统。神州企橙CEO黄鲲在接受记者采访时说，神州企橙致力于从中小微企业的筹划期、初创期、发展期乃至退出期等不同阶段，提供人力、技术、资金、创业课程以及政府机构方面的资源对接，帮助创业者解决运营难题。

黄鲲介绍了神州企橙的企业服务体系，主要包括企橙网、企橙云、橙空间三大板块。其中，企橙网汇聚商业服务资源与政府资源，将其对接给有相应需求的初创与中小微企业。

“我们现在从企业的基本行政管理、财务管理、法律、服务等七个品类开始进行切入。后续我们会按照企业的孕育期、初创期、发展期、催熟期等阶段，来建设服务体系。特别是实体企业需要产业链的供应体系，企橙网希望将产业链上的所有企业通过互联网平台打通，共享用户和订单，打造一个更大的生态体系。”黄鲲说道。

而企橙云向创业园区为初创与中小微企业提供智能化的服务与连接，帮助园区吸引企业入驻，同时为入驻园区的企业提供快速便捷的服务。

在谈到神州企橙的核心优势有哪些时，黄鲲表示，神州企橙不是纯粹的服务外包，“我们其实是一个线上无边界的孵化器。我们能够提供给初创和小微企业的资源会比

教育部考试中心原主任赵亮宏坦言，中国目前正处于现代化转型阶段，教育要从过去的“追求成绩和统一，强调苦学和服从”逐渐转型为“追求质量和个性，强调幸福和尊严”，教育公平要从实现配置公平、机会公平向实现获得公平转型。

国家督学、中国教育国际交流协会中学教育国际交流分会理事罗洁讲到，想要让学生喜欢老师，喜欢学校，喜欢学习，离不开个性化教育。如果每个教育从业者都应该有“信息化素养”，都能更新思想观念，突破陈腐的教育观念、教育模式、教与学的方式，才能更多地为学生寻求获得知识的方法，集中精力从事创造性的劳动，一定会给孩子一个不一样的独立的未来。“互联网+”为个性化教育的发展提供了无限想像空间，这也是“互联网+个性化教育发展论坛”的使命。

教育部中学校长培训中心主任、华东师范大学教授段蕊华认为，借助大数据和互联网技术是为了实现因材施教的个性化教育。其次，借助大数据和互联网技术勾勒出的“学生画像”，让学生特点更清晰。再次，借助大数据和互联网技术，教师更能实现“教学相长”，进而成为专业的领跑者。

民进中央教育委员会副主任、中国教育学会高中教育专业委员会常务副秘书长、北京圣陶教育发展与创新研究院执行院长姚炜谈到，以互联网为代表的新一代信息技术学校在各种主流业务中扩散与应用，将实现信



●三好网CEO何强：力争做到老师好、学生好、家长好

息共享、数据融合、业务协同、智能服务，推动教育服务业形态转型升级，构建出灵活、开放、终身的个性化教育的新生态体系，“这就是‘互联网+教育’的变革，这就是互联网+”重构教育生态之路。

“分享、互助、共赢”，教师帮俱乐部西南分会成立

在线教育飞速发展，优秀的教育从业者和公益组织不断涌现。教师帮俱乐部是由三好网(sanhao.com)发起的，针对中小学教师搭建的主张“分享、互助、共赢”的教师社群，它从2015年4月成立至今已经汇集起了60多万人，成为国内最大的辅导教师社群。每场少则二三十人，多则五六十人的教研活动，在这里每个月都有六十几场之多，成为教育圈小有名气的社群组织。

中国教育学会原常务副会长、教师帮俱乐部理事长郭永福在大会提议联合西南教育界有影响力的理事，共同发起并成立教师帮俱乐部西南分会，希望能够为西南的教育事业乃至全国的教育做些力所能及的事，并在现场举行了教师帮俱乐部西南分会成立仪式。

郭永福还表示希望每一个怀揣梦想的教育工作者，通过这个平台来结识全国2.8亿中小学生和他们的家长。我们更希望，借助这个平台，来实现教师帮俱乐部成立的初衷——“让教育回归家庭，让知识更有尊严”。

传统的，所谓的企业服务平台会更多。”

第二，神州企橙不是单纯地追求服务供应机构的量，而是质和价值。“通过企橙的筛选真正让那些质优价廉的企业进入到这个体系里来，让这些创业团队少一些筛选的时间，降低时间成本。”黄鲲说道。

黄鲲表示，神州企橙的第三个优势，就是其基于整个神州数码的智慧城市战略进行拓展。

在谈到目前的创业环境问题时，黄鲲认为对于大量的投机者、模仿者，现在是一个最坏的市场。同时对于准备不充分，完全依靠一腔热血经营企业的创业团队来说，对他们也是一个大挑战。

(关婧)

郭台铭：企业不应建“私有花园”

互联网电视刷屏时代来的比人们预想的还快，2016年中国“客厅经济”市场规模将达到1400亿元。有专家预言，在未来将因为智能电视的普及，客厅的娱乐产业的发展也带来了“客厅经济”强势增长，到2020年预测整个客厅经济总规模将达到1.1亿万元。

作为“液晶之父”的夏晋，今年也正式布局互联网电视战略。面对行业的混战，郭台铭给出的答案是：稳定的供应商管理、有效的组织协同只是第一步，真正实现内容与硬件的软硬结合、云端和生产大数据的虚实结合，不建私有花园，才是争夺中国“客厅经济”具有竞争力的制胜法宝。

生产大数据终端护航

机会与风险并存的时代，诱惑遍地皆是，听多了用华丽PPT讲故事，心无旁骛地在所属行业深耕细作更显可贵。与友商涉足多种不擅长领域的跨业发展的不同，工艺师富士康、金匠夏晋和电商教父阿里，一直以来都保持着清醒的战略定力和清晰的商业逻辑。

基于对上述现实的尊重，富士康借助夏晋互联网电视，与云服务提供商阿里合作，直接搭载阿里YunOS，保证让阿里系的产品更流畅地映射在60寸、70寸的大屏上。

“开放”意味着硬件厂商将尊重消费应用数据提供方的服务模式，帮助其软件、云端服务打通硬件端壁垒，而不是建立自循环的“私有花园”；在技术手段上将利用富士康和夏晋目前已经先进的硬件技术为接口机制，依靠多年来积累的生产经验、市场的研究及用户洞察，成熟的供应链管理，实现消费大数据与生产大数据的打通。

平台与终端双赢

作为合作方的阿里，将其在互联网技术、消费者大数据及云计算方面的优势，优化交互体验通过YunOS在夏晋互联网电视上得以实现。

针对与阿里在“软硬结合”、“虚实结合”富士康董事长郭台铭在云栖大会的时候就表示“(夏晋)跟阿里合作，它不是单纯的我今天到天猫上来卖一个跟别人一样的电视，不是的，我们卖的是一个技术，卖的是一个新的制造，新的技术，新的液态，新的生态系。”

中国智造的未来

未来，更多如富士康、夏晋、阿里等企业的开放融合，无疑讲为打开“中国智造”的发展局面做了有利铺垫。阿里推出的YunOS操作系统，植入的是一个“家庭”概念，同时连接着阿里平台上成千上万的商户。富士康恰恰也是从很早就起步人工智慧，以“一年开一百万套模具、40年开几千万套模具”的生产体量，不断更新演绎算法。

正如郭台铭描述的那样：“平常在外面用手机看视频，到家里直接接到电视上，你可以一面看视频，一面看新闻，你一面上网购物，甚至一面处理公司业务，未来，我们甚至可以加上语音。”在更远的未来，电视端应用和手机、网站应用在形态上必然趋近、融合、简单，才更符合消费体验，也正是中国智造的未来。

(中国网)

宣亚国际瞄准国际业务 以新媒体完成战略转型

中国本土著名的财经公关公司宣亚国际，正在抓住中国“一带一路”战略的重要时机，快速布局国际业务，并希望通过新媒体业务实现自身的飞跃。目前，宣亚国际的整体营收增幅开始提高，公司转型出现了明显的变化。当然，对宣亚国际来说，在当前的中国公关业大洗牌的背景下，要进一步坚持新媒体方向。

宣亚国际有关人士今年早些时候在一次论坛上说，宣亚国际要在“轻运营”的方向走，目前，他们已形成以数字策略和创意销售为主的架构，以“传统传播渠道+数字传播渠道”为通路的品牌全传播服务模式。在过去的几年中，宣亚一直计划进入资本市场，并以新媒体和国际业务为自己的两个轮子。宣亚国际未来在资本市场的筹集资金将被用于数字营销平台项目、信息化数字平台升级项目、境外业务网络建设项目等项目需资金4-5亿元。

宣亚国际成立于2007年，后与全球广告传播巨头宏盟集团(Omnicon)结成战略联盟。

当时宏盟集团收购宣亚国际40%的股份，而宏盟旗下的广告公司BBDO、公关咨询公司Pleon与PorterNovelli、以及市场活动创意公司Proximity分别与宣亚国际合资组建宣亚国际广告公司、宣亚国际公关公司、培恩国际公关公司和宣亚智慧市场行销顾问有限公司，由于宏盟集团“派出”的4家公司均为所处行业的佼佼者，当时双方的合作也得到行业广泛关注。

目前，宣亚国际加速在中国的布局，在16个城市设立分支机构并将在北美、欧洲和亚太(除中国大陆外)三个主要地区的11个城市设立业务网点。宣亚国际拥有2家分公司、9家全资或控股子公司以及1家参股公司，并已在北京、上海、广州、洛杉矶等8个城市设立了分支机构。然而在宣亚国际看来，目前的业务网络仍然无法满足业务拓展的需要，本次IPO也计划投资约9145.12万元扩展境内外业务网络。

值得注意的是，去年，宣亚国际在美国成

立一家全资子公司—宣亚美国，宣亚国际表示，境外业务网络建设将为中国品牌主提供全球营销服务网络及在地化的策划创意执行。

和很多公关公司一样，此前宣亚国际都是以传统营销为主，但自2015年以来，其数字营销业务实现了较快发展并在今年上半年超过了传统营销。目前宣亚国际的主营业务包括常年顾问服务与项目服务两类，按照传播渠道的不同又分为传统营销和数字营销两类。

这几年来，数字营销业成了公关公司的绝胜方向。国内数字营销市场规模的复合增长率高达41.87%，在此期间尽管宣亚国际的数字营销业务以超过50%的复合增长幅度快速发展，但其规模与传统营销业务存在一定的距离。随着互联网以及移动互联网应用普及率的提升，传播方式也发生变化，广告主对通过互联网技术实现精准投放的需求愈发强烈，数字营销市场快速发展。

和其他公关公司相比，数字营销在宣亚

国际有更重要的位置，宣亚的“数字营销平台项目”位居第一位，宣亚国际将通过建设私有云项目、精准广告投放平台、数字内容营销工具提升公司在数字营销服务中的技术水平和服务能力。还有一个重要现象是，35岁的李弘扬已被任命为公司总经理，其上任后不久，宣亚国际便正式宣布以“市场营销、数字营销、娱乐营销”三驾马车并行的发展战略。去年宣亚国际的数字营销业务总营收的比例从2014年的15%一跃升至2016年上半年的60%。

宣亚公司运营负责人表示，作为一家轻资产型企业，宣亚国际能够获取的银行贷款有限；而且按照行业惯例，公司在提供服务时，一般会根据客户确认的项目预算和项目计划先行垫付部分媒介资源、项目执行等费用；除此之外，宣亚国际近年来建设数字营销平台和境内外业务网络也需要较多的资本投入。

(胡占平)

便民服务

代理机构:四川博纳文化传播文化有限公司 广告热线 028-69959066

QQ:2581962219 收费标准:45元/行/天(13字1行) 地址:红星路二段70号四川报业集团3楼310A

●江西绿巨人市政园林有限公司四川分公司因遗失税务登记证副本(川税字510107572277064号)遗失，声明作废。

变更公告

成都诚锐通商贸有限公司变更为成都诚锐通新材料技术有限公司，向公司登记机关申请变更法人及股东。将原法人赵兴隆变更为现法人刘少侠，自2016年11月08日起变更前的债权债务由赵兴隆、康燕承担。与变更后的股东刘少侠无关。特此公告。

注销公告

成都天一健教育咨询有限公司(统一社会信用代码:91510107069796959Y)经股东会决议决定注销，请债权人于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

变更公告

成都德合物流有限公司变更为成都快捷和物流有限公司，向公司登记机关申请变更法人及股东。将原法人赵兴隆变更为现法人刘少侠，自2016年11月08日起变更前的债权债务由赵兴隆、康燕承担。与变更后的股东刘少侠无关。特此公告。

变更公告

成都泽铭商贸有限公司(统一社会信用代码:91510107080644761G)自变更之日起，之前的所有债权债务均由老法人承担。变更之后所产生的债权债务由新法人承担。

变更公告

成都凯达鼎盛商贸有限公司(统一社会信用代码:915101005773848115)自变更之日起，之前的所有债权债务均由老法人承担。变更之后所产生的债权债务由新法人承担。

注销公告

成都青合力众文化传播有限公司(统一社会信用代码:91510104MA61U00Q5C)经股东会决议，决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内前住成都市锦江区莲桂南路36号1栋5层506号向我公司清算组申报债权债务，逾期按相关规定处理。特此公告。

变更公告

成都亿辉商贸有限公司(统一社会信用代码:91510105064311772P)自变更之日起，之前的所有债权债务均由老法人承担。变更之后所产生的债权债务由新法人承担。

注销公告

成都市邻依邻电子商务有限公司(统一社会信用代码:915101033198530X1)决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

变更公告

成都天惠五丰科技有限公司变更为成都大顺千农业科技有限公司，向公司登记机关申请变更法人及股东。将原法人陶文新变更为现法人刘元超，自2016年10月14日起变更前的债权债务由陶文新、陶德兴承担。与变更后的股东刘元超无关。特此公告。

减资公告

成都天府大弘农业科技有限公司(统一社会信用代码:91510100MA61UTCTSL)经公司股东决议拟向登记机关申请，将注册资本由原人民币10000万元减少到人民币5300万元。请公司债权债务人员自公告之日起45日内，前住成都市天府新区华阳街道安公(路)268-270号向本公司提出清偿债权债务或提供相应的担保请求。特此公告。

成都未来人科技研究所营业执照正副本(注册号:510109000321620);组织机构代码证正副本(代码:755976300)均遗失，声明作废。

注销公告

成都越腾科技有限公司(注册号:510107000218278)经股东会决议决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

注销公告

成都易普润兴企业管理有限公司(统一社会信用代码:91510107098310604M)经股东会决议决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

陈海艳遗失税务登记证正本，号码:511303198109231105，声明作废。

●成都市中富实业有限责任公司营业执照正本(统一社会信用代码:91510107720355731P)遗失作废。

●成都圈子文化传播有限公司营业执照正副本(注册号:510105000321292)，地税税务登记证正副本(税号:510105064318472)，组织机构代码证正副本(代码:064318472)，开户许可证(核准号:J6510049877301)，开户银行:中国建设银行成都六支行，账号:51001468308051524622)遗失作废。

●四川奕鑫实业有限公司财务专用章(编号:5101009112020)不慎遗失，声明作废。

注销公告

成都爱驰睡眠科技有限公司(注册号:510107000728160)经股东会决议决定注销，请债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

清算公告

经2016年11月10日股东会决定，四川驭帆建筑工程有限公司决定解散。清算组由夏康、张霞等人组成。请债权人自本公告见报之日起45日内，前住成都市金牛区营门口路48号1栋3单元17层1710号向我公司清算组申报债权。特此公告。

联系人:夏康
电话:18780131932

2016年11月22日

注销公告

成都市易仓田粮油贸易有限公司(注册号:510108000037856)经股东会决议决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

●四川省成都市金牛区国家税务局2006年10月13日颁发的金牛区顺之兴日用品商行国税税务登记证副本(税号:51230119750510786301)遗失作废。

●成都英欧卫特工艺品有限公司营业执照正副本(注册号:5101092008082)，组织机构代码证正副本(代码:782682121)，税务登记证正副本(税号:510109782682121)均不慎遗失，特此声明作废。

注销公告

成都未来人科技研究所(注册号:510109000321620)决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

注销公告

成都英欧卫特工艺品有限公司(注册号:5101092008082)经股东会决议决定注销，请相关债权债务于本公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。

律师提示:本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均对读者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照，本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。