

汇聚全球智慧构建教育新图景

服贸会教育服务专题亮出首都“成绩单”

近日,记者从2026年中国国际服务贸易交易会教育服务专题新闻通气会获悉,本届专题将集中亮出一批首都教育迭代升级的重磅成果。这次服贸会将展示首都教育新地图升级版,连接阅读、图书文创等消费内容;国家人工智能应用中试基地将助力降低行业创新门槛;作为本市“京娃”系列教育智能体之一,“育见京小宝”平台已接入全市2160余所幼儿园,日均上线8000余场亲子公益活动,服务20万人次幼儿及家长。

构筑双向开放教育合作高地

市委教育工委委员、市教委副主任魏旭斌介绍,作为服贸会九大核心专题之一,本届教育服务专题以“教育强国,智创未来”为主题,落地首钢园8号馆。招展环节坚持提质择优,500强及行业龙头企业较去年提升66%。展会紧扣国际教育合作、智慧教育创新两大主线,集中呈现双向留学提质、中外合作办学建设、职业教育产教融合等实践成果,同步展示教育新基建、AI未来学习空间、教育机器人等前沿创新成果,还将举办多场高水平国际论坛,共同探讨教育发展新路径,为全球教育合作注入新动能。

本届专题主要有四大突出亮点:教育专题展重点展示“留学北京”品牌升级、中外合作办学内涵发展、中外校际常态化交流等工作,展现首都教育开放包容、互利共赢的发展风貌。今年新设教育服务跨境出海专区,围绕教育资源输出、智慧教育产品出海、国际化人才联合培育,展示首都参与全球教育服务贸易的创新实践,打通国内外教育资源双向流通渠道,提升首都教育国际影响力与竞争力。

专题展对接首都教育数字化转型部署,集中展示人工智能赋能教育的落地成果。在往年基础上,迭代第二批“京娃”系列教育智能体矩阵,覆盖课堂教学辅助、个性化学习、校园治理、公共教育服务等场景,构建普惠高效的智慧教育服务体系。现场将集中展示AI基础教育应用、教育垂类模型、智能教育装备、智慧课堂等创新成果。

依托服贸会国家级平台,专题展汇聚

境内外优质教育与产业资源,国际化专业化水平进一步提升。参展单位包括北京大学、北京理工大学、北京航空航天大学等重点高校,英国文化教育协会、法国法语联盟、俄罗斯文化中心、权威世界大学排名机构QS、剑桥大学出版社与考评院等境外知名机构,以及国智创科中试基地等行业龙头企业。各方共享机遇、对接需求。

聚焦务实合作落地,推动展会由展示交流向经贸实效升级。本届专题展把项目对接、成果落地、贸易转化作为核心目标,丰富市民教育供给,精准匹配各方诉求,推动项目签约落地,把展会资源优势转化为对外开放实际成效。

打通AI教育落地转化新通道

北京国智创科教育科技有限公司党支部书记、董事赵克文表示,当前,人工智能正在加快进入教育教学和公共服务的真实场景。国家人工智能应用中试基地(教育领域基础教育方向)的核心定位是建设“AI+教育”新型基础设施,链接和服务教育产业上下游,开放真实教育场景,让更多人人工智能创新成果经过中试验证,从研发走向规模应用,降低行业创新门槛。今年服贸会将重点展示中试服务平台、教育词元公共供给平台和教育AI评测场。

人工智能进入教育,必须坚持育人为本,既要帮助教师更好地教,也要支持学生更主动地学、更深入地思考。这一板块围绕“人工智能赋能教学的一堂课”,通过课前、课中、课后三个阶段展示人工智能赋能教学实践场景,通过人机协同,让人工智能通识教育平台、首都教育AI创新社区以及相关教学辅助产品成为支持备课、

教学、学习和实践探究的新工具,达到“运用人工智能解决真实问题”的目的。

这次服贸会还将展示首都教育新地图升级版,通过全市教育服务全景地图,动态呈现资源与服务点位,连接阅读、图书文创等消费内容。同时,通过小程序和智能卡牌等互动方式,让观众直观体验资源链接。

数字力量托举普惠托育愿景

托幼服务一头连着千家万户,一头连着城市未来,为此,市教委托幼处与北京尚睿通科技有限公司联合打造了“育见京小宝”。该公司副总裁赵战术表示,作为北京市“京娃”系列教育智能体之一,“育见京小宝”面向出生、托育、学前阶段,构建“育、服、教、管”一体化服务体系,探索“医养教”融合、“一童一案、因童施教”,助力市民从“幼有所育”走向“幼有优育”。

对北京而言,完善托幼服务是建设生育友好型城市的重要组成部分。“育见京小宝”重点围绕四个方面开展探索。

“育”,面向家庭提供科学养育支持。围绕喂养、睡眠、运动、情绪、入园适应等家庭关心的问题,平台整合科学育儿内容、专家资源,并通过“养育师智能体”提供7×24小时养育指导。

“服”,提升托幼公共服务的可及性和精准性。平台汇聚托幼机构、托位和亲子活动等资源,为家庭提供便捷服务入口,并通过AI辅助活动设计、资源匹配和服务推荐。目前,已有2160余家备案托幼机构接入平台,每月上线8000余场亲子活动,月均服务20万人次家长与幼儿。

“教”,赋能园所科学保教。围绕“一

日在园生活”“一对一倾听”等场景,支持教师更系统、更细致地观察、记录儿童的情绪、行为、兴趣和发展特点,逐步形成成长记录,为“一童一案、因童施教”提供参考,帮助教师更好地看见每一个孩子。

“管”,致力于让数据更好地服务区域治理。在依法合规、安全可控的前提下,平台围绕托幼资源、服务供给等数据,形成市—区—街道—园所四级看板,更清晰了解需求在哪里、资源如何优化配置,从而推动托幼公共服务更加精准、高效。

多元化共绘教育服务生态

新东方教育科技集团副总裁王学文称,今年,由新东方留学考试与出国咨询两大板块整合升级而成的“新东方国际教育”品牌,将首次在服贸会亮相。

为服务中国企业出海对国际化人才的需求,新东方国际教育全新推出的“全球胜任力定制提升方案”也将亮相,面向半导体与芯片、AI、新能源、新茶饮等出海产业,提供语言提升与业务实战一体化人才培训。

伴随着教育+AI场景化落地,现场将集中呈现新东方在人工智能赋能教育上的多维布局:面向用户端,有家庭AI虚拟养娃工具“谷积”、个性化陪伴式学习产品“AI 1对1”、高考智能志愿填报系统“AI志愿通”以及面向海外人群的中文学习平台SureChinese等;面向学校与区域教育主管部门,有人工智能教育整体解决方案,包含自研的人工智能系列课程、人工智能开发板、AICode编程平台等,以及“课程+软硬件+师训+技术服务”的一站式交付体系。

本报记者 赵鹏

白露拉大温差 早晚秋凉渐显

本报讯(记者 骆倩雯)昨天迎来白露节气。这个节气表示孟秋时节的结束和仲秋时节的开始,是反映自然界气温变化的重要节令。

过了白露,白天的阳光虽然尚热,但傍晚后气温便很快下降,昼夜温差逐渐拉大。这也是进入白露后最明显的感觉,早晚有了丝丝凉意。所谓“白露秋分夜,一夜凉一夜”。

日前来看,本周天气多以

晴到多云为主。受冷空气影响,明日最高气温会出现明显下降。之后,到周末气温又将逐步回升。

虽然白露已至,但从气象学上来说仍是夏季,要等到连续5天日均气温稳定小于等于22℃,才算是气象意义上秋季的开始。北京常年入秋日是9月13日,这场雨后北京是否会顺势入秋,还得看后续的气温实况。

新房二手房成交量双双增长

新政“满月”北京楼市回馈积极信号

自8月8日起实施的北京房地产优化调整政策已“满月”,市场也回馈了积极信号。记者走访多个房产中介和新房售楼处发现,一个月来,二手房带看量明显增加,新房购买意愿进一步释放,政策的推动让北京楼市“淡季不淡”。据北京市住建委数据,8月北京新建商品住宅网签0.31万套,同比增长10.3%,二手住宅网签1.37万套,同比增长4.1%。

咨询量和带看量明显增长

“您好,我咨询一下这套房,有固定车位吗?”9月5日早上7点多,链家芍药居社区店的线上咨询系统就被一条提问唤醒。

“新政出台后,最先出现变化的是咨询量和带看量。”门店客户经理吴飞双看着统计数据告诉记者,8月接待了400多件线上咨询,带看量增长更为明显,一个月带看162组客户,比7月增长11.7%。

“面对新政,一部分业主的心态积极,想趁着政策推动,尽快把房子卖掉,但价格上并没有大的变化。而买房人出来看房的意愿更高了,也更主动约谈房主了。”吴飞双说,新政落地后最初两周看房热闹、约谈增多,签约集中在8月中下旬。“8月签了8单,比7月多

了5单。”

门店的客户中,刚需群体占比最大。“一个月来,刚需客户里新增了不少非京籍社保刚满一年的客户,这是新政规定非京籍家庭购买五环内商品住房,社保或个税缴纳年限降至1年后释放出来最直接的增量客源。”吴飞双说。

几天前,一位母亲到店里咨询,想给孩子选一套400万元左右的房子。孩子社保只缴了一年多,按照以前的政策还没有购房资格,现在年限放宽了,就可以把买房的事提上日程了。尽快买套房子,就算在北京扎了根。

还有一些改善客户看中公积金额度上调以后,月供压力下降,也重新来看房或复看之前看过的房源。

年轻夫妻收获“大礼包”

“今年的活跃度比去年同期好多了。”朝阳区华纺易城区域一家中介门店的客户经理张飞告诉记者,该店8月带看209组客户,比7月的177组增长18%。“特别是新政刚出那几天,看房扎堆,店里十七八个经纪人都忙不过来了。”

张飞说,门店负责的区域是个全龄化社区,从一两居室的小户型,到大三居甚至四居室都有,这段时间受政策影响,年轻人成了看房的主力。“十组客户里七八组都是年轻人,以前没有这么集中过。”

作为从业十几年的经纪人,张飞认为此次公积金额度提升,年轻夫妻最为受益。“之前工作七八年,最高

也只能拿到120万元公积金贷款。现在小夫妻都缴公积金的话,买首套住房可以贷到240万元,贷款利息少了,是真白银的实惠。”

有一对年轻夫妻是张飞店里的“老客户”,因为刚结婚不希望还贷负担太重,卡着400多万的预算一直没有选到合适的房子。“夫妻俩原本打算再攒一年半年载,多凑些首付款再买。”让张飞没想到的是,新政一出,夫妻俩能公积金贷款240万元,按照贷款30年粗略一算,比组合贷方式节省一二十万元利息。俩人一周时间就选中了满意的房子,果断出手。

张飞开玩笑地说,这次的政策给新婚夫妇包了个“大礼包”。

政策助购房意愿释放

“您先领个号,稍等一下。”周日上午十点半,石景山区一新房售楼处外已经排起了队。售楼处内像流水线一样,一个销售顾问腾出了时间,再叫一个号对接客户。记者等了十几分钟,才有销售顾问接待。

记者看到,此处楼盘尚未开盘,到访的客户络绎不绝。98平方米户型的样板间里同时有七八组客户。在验资区,有客户正在签署购房意向单,现场冻结资金排卡。

位于昌平区平西府的一处新盘8月底开盘,蓄客和开盘的时间刚好赶上北京新政落地。

“公积金额度提高有利于贷款客户。”销售人员给记者算了笔账,以78平方米户型计

算,首付20%后,贷款200多万元即可“上车”。一对夫妻可申请240万元公积金贷款,加之楼盘是绿色建筑和装配式装修,又可以多贷30万元,如果买房人户口在东西城,还可以再增加,算下来公积金贷款完全覆盖后有盈余,比组合贷能省不少利息。

同在昌平区的另一处楼盘目前已接近清盘,剩余房源有限。记者在现场看到,洽谈区仍有置业顾问拿着户型图帮客户算价格。销售人员告诉记者,最近密集出台的房地产优化政策,直接反映在楼盘的销售上。“之前每个周末大概有十余套成交,8月底的一个周末就成交30套。”

精准托底刚需、支持刚改

北京房地产优化政策具有风向标意义。中原地产首席分析师张大伟告诉记者,这次政策力度主要体现在让市场在淡季托底,保持基本稳定。新政“满月”,预期修复的效果大于成交量的爆发。

“本轮政策不是大水漫灌,而是精准托底刚需、支持刚改、疏通家庭资产流转。”张大伟说,非京籍社保年限下调,释放新市民购房潜力,匹配北京人才流入的现实;公积金贷款历史提升,用政策性信贷降低刚需家庭杠杆成本,对总价300万—500万元的刚需房源拉动效果最直接,这也是北京购房的主力区间。

“每年7—8月是楼市传统成交淡季,往年淡季市场往往会出现成交缩水。而今年8月北京二手房近1.4万套的成交规模,印证了北京楼市的市场韧性。”张大伟分析,这一现象的核心原因在于阶段性政策托底效果持续释放。综合来看,8月北京房地产市场整体呈现“淡季企稳、韧性凸显、平稳运行”的核心特征。

愿意看房、愿意测算购房可行性,是后续成交持续改善的基础。张大伟说,政策效果还需要时间进一步释放。“满月”只是初步观察窗口,后续要看“金九银十”,到访能不能持续转化为认购和网签。

本报记者 孙莹

本报社会观察

AI时代,普通人也能“靠脸吃饭”?

专家提醒:要确认“可以做什么”,更要确认“不能做什么”

明星把脸“卖”了,“人脸交易所”兴起,有普通人靠“卖脸”3天赚3500元……随着人工智能(AI)短剧和短视频迅猛发展,与之相关的人脸授权生意也风生水起。记者尝试相关操作,发现有许多细节必须事先查明并约定。人脸信息被授权后,会应用到哪些场景、如何才能停用,都需要更为严格的规范。

体验
平台“授权边界”标准不一

记者以“素人”(普通人)身份注册体验了4家人脸授权平台。平台之间的人驻具体步骤虽有不同,但整体路径相近。实名认证——采集人像——确认授权——审核上架,构成了这类平台较为常见的人驻流程。

然而体验过程中,一个问题逐渐显现:用户入驻时可以提前划定一部分使用范围,但自己的脸最终会被用在哪个项目、以什么角色出现,并不总能在这一阶段搞清楚。

一家平台在“简历”中设置了“不可接受的行业”选项,用户可以提前排除自己不愿合作的领域,再上传素颜面部特写和正面、侧面、背面全身照,并自行设置授权价格。这样的选择更多停留在行业层面,并且范围过大,页面列出的行业从医疗、金融一直延伸到电商、餐饮、娱乐等日常领域。对刚刚入驻的普通用户来说,很难在这一阶段预判未来所有可能出现的使用场景。

在另一家平台,授权范围显得细致许多。记者查阅其人像采集及平台入驻服务协议》发现,平台设置了“白名单场景预先同意”机制。白名单覆盖的范围既包括生活、古装、战争等大类,还进一步细化到具体角色和情节。例如“反派角色形象”包括黑帮、第三者、间谍等;“性感着装”具体列出泳装、吊带丝袜、大面积露背、露腰;亲密内容又区分“情感亲密戏”和“激情戏”;“死亡戏”还包括剧情身亡、自杀自残桥段和饰演尸体等。用户可以提前勾选愿意接受的题材,此后只要制作方的申请落在已同意的白名单内,便不再逐一确认,协议写明,此类申请“本人无权行拒绝”。

这份协议也给白名单划出了边界,部分医疗、金融相关的敏感内容及色情暴力、虚假宣传等被列入“负面行为清单”,涉及这些内容时,授权人仍可以单独审核和拒绝。但在负面清单之外,反派、悲剧人物、复杂人物等角色,均属于预先同意范围;悬疑、悬疑、惊悚(不含极端暴力)、黑暗题材等剧情基调也包括在内。

定价
协议暗藏“全网最低”条款

“一张脸”到底能卖多少钱?记者在其中一家人脸授权平台看到,平台共展示了279张可授权人脸,其中231张标价为500元,占了绝大多数。价格最高的一张为一名老年男性肖像,标价6000元。而给一张脸“明码标价”的过程,并不完全由用户自行决定。

其中一家人脸授权平台的协议,要求用户保证该平台是其肖像素材“同等条件下的全网最低价授权渠道”,不得在其他平台或私下以更低价格授权。与此同时,平台有权根据市场变化、行业竞争状况和运营策略等因素调整肖像授权价格,用户不得以此为理由要求补偿。即便授权人将肖像素材下架,只要协议仍在有效期内,全网最低价、禁止私下交易等约定仍继续有效。

对传闻中“卖脸3天赚3500元”的丰厚回报,人脸授权平台元相新生联合创始人刘啸直言:“我个人不确定消息来源,可能有失真真实性,市场行情目前没有标准,几百元到小几万元都有。”

短剧演员国超表示:“据我了解,‘卖脸’的价格还是比较低的。”他从今年3月起,就不断在演员经纪群里,收到人脸授权的招募信息。

据统计,2026年第一季度,全行业上线微短剧约12.8万部,其中AI占比超过95%。AI短剧蓬勃发展的同时,消费者对千篇一律的“AI高频脸”感到厌倦,短剧平台会因相似度过高而限制AI短剧上线。短剧平台红果短剧接连发布公告,强调治理“高频AI脸”复用、内容同质化、素材违规等问题。

为了规避风险,AI内容制作公司对人脸授权的需求逐渐加大,明星、网红、短剧演员、普通人纷纷加入“卖脸”行列。

行业瞬息万变,但国超依然没有“卖脸”的打算,“毕竟我自己现在算是一个演员,我想有自己的真人形象留下来。”他身边的圈子也几乎没有“卖脸”的演员,“像短剧主角这个级别,现在‘卖脸’的价格,大概一小时两三千块钱。但他拍真人短剧,一个小时就是三五千甚至一万块,不值当。”

去向
“人脸融合”逃避侵权风险

国超还担心“卖脸”后,人脸的去向,“我不可能把所有的剧都看過,怎么知道脸‘卖’了以后会去哪儿?”

一家人脸授权平台的工作人员透露,目前平台使用了哈希指纹技术(俗称“数字指纹”),在脸部特征中植入哈希指纹,便于日后在发现疑似侵权作品时做技术追踪。

在元相新生的官网首页,有一句醒目的宣传语——“AI时代,你的脸是一种资产”。刘啸说:“所有B端(AI内容制作公司)想要用到人脸,必须经过我们的企业认证才可以看到数字演员库。数字演员库里的所有图片也都是低分辨率和带有数字水印的版本,不能直接复制和保存,也无法商用。”AI内容制作公司必须对演员发起合作请求,发送AI视频或短剧的剧本签约合作协议,在约定合作内容边界、时间后,才可以拿到用户完整的人脸及个人影像素材。

而有些AI内容制作公司在“高频AI脸”和合规人脸授权之间找到了灰色地带——人脸融合,这种手段会让消费者在观看时产生似像非像的感觉。

“人脸融合本身是一个非常值得讨论的概念。”刘啸说,目前的判定标准叫作“一般公众能否判断是哪个人”,“这个是为标准,还有技术追踪路径,就是可以查到内容制作方使用的人脸融合或AI参考生成,有没有使用你的人脸作为参考源素材,这个是能实现的。”

北京星也律师事务所合伙人郑玮认为,遇到“人脸融合”,除了技术判断,关键还是相关公众能否结合面部特征、声音、角色设定、宣传文案、用户评论以及模型和素材来源,识别并指向某个特定自然人。“即使最终生成的形象已经无法直接识别本人,未经同意采集、训练、共享或者超范围调用其人脸信息,仍可能构成个人信息层面的侵权。”