

“甬上云淘”昨上线

5 家合作商家现场签订入驻协议

本报讯（记者蒋炜宁 通讯员叶赛君）昨天，在宁波泛太平洋大酒店内，随着铜钟的敲响，“甬上云淘”正式发布上线。这标志着学习资源可在线交易，课程可在线买卖，全国首个教育界的“淘宝商城”正式开张。

“甬上云淘”是宁波智慧教育探索市场化运作机制，推进可持续发展的一大创举。它通过聚集全国著名教育信息化企业和名校、名师，力图在满足教育公益化需求的前提下，对部分特色化、个性化的学习资源实行市场化运作。向市民和师生提供各类优质教育教学资源的免费试用、优惠交易等服务，打造一个规范的学习资源交易平台，弥补单一依靠行政手段分配资源的不足，促进优质教育资源在区域内均衡共享，助力教育公平；以质优的智慧教育产品和高效的教育服务体验，来满足包括师生在内的全体市民个性化、终身化学习需求，同时营造时时处处人人皆学的学习型社会环境。

昨天，5 家“甬上云淘”合作商家现场签订入驻协议，今后将为“甬上云淘”提供更多更优质的教育资源。其中，宁波电信签订名师

直播课资源建设和 ITV 端的推广协议；中文在线签订中小学数学教材建设合作协议；爱学堂签订清华附小互联网课程建设合作协议；浙大万朋签订在线教学辅导合作协议；武汉天喻签订为“甬上云淘”提供技术支持与服务的协议。这 5 家公司还现场展示其售卖产品的特色所在。

宁波市学校装备管理与电化教育中心、内蒙古包头市电教馆、北京师范大学智慧学习研究院还签订了三方合作协议，开展跨区域智慧教育发展战略合作。今后，将在五方面展开合作。一是借助北京师范大学的资源及平台优势，为区域教育信息化“十三五”规划及落地实施提供支持；二是打造品牌（示范）工程，开发特色智慧教室、智慧学习模式、特色校本课程等；三是开展“甬上云淘”“教师联盟”等合作项目，提高优质资源共建共享效率；四是将“甬上云淘”资源建设、STEAM 课程、3D 打印创客、VR 沉浸教室等引入合作区域，发展特色办学和探索机制创新；五是培养信息化领衔人才及名师，构建全面、系统、灵活的培训体系，提升区域整体办学质量。

相关链接

怎样购买“甬上云淘”的产品？

广大师生和市民若想体验“甬上云淘”的学习资源，只需三个步骤即可轻松搞定。

第一步：登录。已经有宁波智慧教育平台账号的市民可以直接使用账号登录（宁波市在校学生及家长可使用学生身份证号码登录，初始密码为后六位），还没有账号的市民可根据页面提示注册账号。

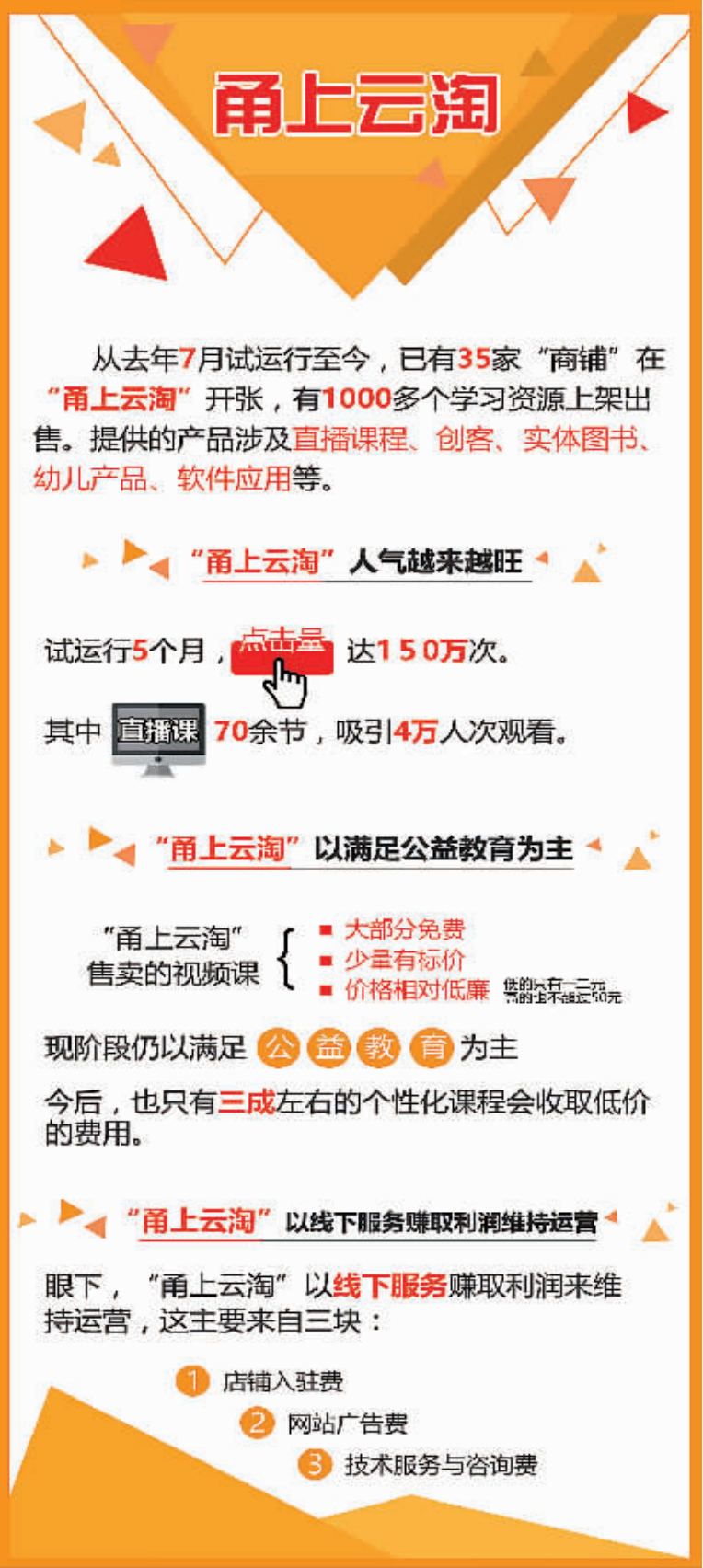
第二步：搜索。“甬上云淘”提供资源、应用、课程、实体商品、店铺五种维度的搜索方式，只要在网站顶部的搜索框输入关键字，确定搜索维度，点击搜索，即

可快速找到所需的商品或店铺，网站还提供了热门搜索关键字，只要点击就能快速搜索。

第三步：购买。市民根据自身需求找到心仪的商品后，就可以像在淘宝网上购物一样，将商品加入购物车，或直接购买。“甬上云淘”目前支持“银联在线支付”和“支付宝支付”两种支付方式。付款成功后，可以直接体验应用学习软件，在线收看课程，下载使用或在线预览学习资源，已购买的实体商品会由商家安排线下发货。

（蒋炜宁）

数 说



全国首家教育资源网络商城开张,1000 多个学习资源上架出售

“甬上云淘”能做成教育界的淘宝网吗

本报记者 蒋炜宁
通讯员 叶赛君

互联网给各个领域和产业都带去了巨大的影响。教育资源的网络商城——“甬上云淘”昨天正式上线。它是宁波智慧教育“公益+市场”的有益尝试，通过一根网线将优质教育资源送达全国的各个角落，有的可免费享用，有的可优惠交易；不仅可在线买卖课程，实体图书、软件应用、创客课件等各类学习资源均可在这座网络商城里“淘”到。它的上线，将给宁波带来什么？

网络商城吸引优质教育资源市场化运作,仍以公益为主

用宁波市学校装备管理与电化教育中心主任助理林雷的话来概括，“甬上云淘”可视为中国教育界的淘宝网。作为全国首家官方教育资源网络商城，“甬上云淘”就是一个资源交易服务平台，为各类拥有教育资源的企业与个人提供规范的学习资源交易服务，促进资源的共建共享。

从去年 7 月试运行至今，已有 35 家“商铺”在“甬上云淘”开张，1000 多个学习资源上架出售。在“甬上云淘”开店的“商家”，每家都有针对性地为市民提供“精华版”的学习资源。提供的产品涉及直播课程、创客、实体图书、幼儿产品、软件应用等，市民只需点点鼠标就能满足“购物”需求。

入驻的宁波教育系统内的店铺有 4 家。“江北公开课”是首家人驻店，针对中小學生开展各学科升学复习、重难点解析和入学指导等，也有部分幼儿教育、德育等拓展课程，由江北区的名校长、名教师、骨干教师和学生家长负责授课。宁波电大开设的“电大公开课”店铺推出了文化传承、科普、职业发展、艺术欣赏、心理健康、养生保健等多样化课程，上架 100 种免费课程，满足市民终身学习需求。

“甬上云淘”也为全国各地优质教育资源企业落户宁波提供了载体。至今，已有 27 家国内知名机构入驻开“网店”：中文在线推出大量正版电子书，通过内容的聚合和管理，向手机、手持终端等提供数学类阅读产品。与之类似的还有天音教育、新华书店、超星课堂，这些机构以往的客户多为学校、机构等团体，在此开网店意在拓展个人客户。今后，市民可直接以个人名义向这些网络教育机构购买相关的学习资源或服务。

国内首个互联网学校——清华大学附小网校也在“甬上云淘”开设课程。这是该网校首次在第三方平台开课，针对小学生推出简短有趣的动画类教学视频，提高孩子的学习兴趣和记忆力。

此外，宁波本土的教育培训机构如博达教育、新东方、乐恩教育等也纷纷入驻。

“甬上云淘”人气越来越旺。试运行 5 个月里，点击量达 150 万次。其中直播课 70 余节，吸引 4 万人次观看。

浏览网站，记者发现“甬上云淘”售卖的视频课程大部分免费，只有少量有标价，价格相对低廉，低的只有一二元，高的也不超过 50 元。据了解，“甬上云淘”虽采用市场化运作，提供学习资源交易，但现阶段仍以满足公益教育为主。今后，也只有三成左右的个性化课程会收取低价的费用，售卖所得主要用于维持网站正常运营。

除了交易学习资源外，“甬上云淘”还将打造一个主推教育直播的“甬上云校”，请名师当主播，免费授网课，在线答疑解惑。通过一根根细细的网线，使优质教育资源突破时空的局限，传送到山区、海岛等偏远地区的每个角落。

这个有别于传统的网络教育模式，可能是未来的经济增长点，它也吸引了合作企业加盟。中国电信宁波公司与“甬上云淘”签约，规划 3 年投入 500 万元，先期投入 80 万元共同制作



9月12日，两位青年教师在智慧教育展馆探索使用网络教学新模式。

（叶赛君 摄）

网络名师直播课，并在电信运营商的渠道上播放，引流数据量。

眼下，“甬上云淘”以线下的服务赚取利润来维持运营，这主要来自三块，一是店铺入驻费；二是网站广告费；三是技术服务与咨询费。

允许个人提供在线教育服务 各类专业人员均可当“店主”

“甬上云淘”的另一大突破是：在鼓励机构和企业入驻开店的同时，也允许个人在云淘上提供在线教育服务，满足个性化学习需求。包括各行各业的专业人员，可以是教师、医生、工程师、文艺工作者，只要你的课程有市场，合乎国家有关法律法规即可。

然而，这一点还是引发了不少争议。有人质疑，若在职教师在线教学，或开网店出售试卷、课件、课程视频，这是不是属于变相的有偿补课？

为此记者采访了法律界人士。我国法律法规和教育行政部门对在职教师在线授课的问题，没有“一刀切”。另外，教育行政部门规定，“经学校推荐、教育局备案”，在职教师可以在青少年宫、老年大学等进行辅导。此外，教师的试卷和课件可以看作是“网络教材”。而在“甬上云淘”上交易的学习资源，本身也是教师劳动成果的体现，相当于电子形式的教学书籍，教师们可以在网上出售自己创作的教学课件。

反观眼下互联网上许多在线教育平台开设的教师直播室，它们的合作模式为：学生支付一定金额购买课程听课，课程收入由教育平台与授课教师分成，授课教师一般可以拿到课程收入的八成。若该课程购买人数众多，授课教师可获巨额回报；如购买人数少，授课教师的收入就非常低。而“甬上云淘”与讲师个人的合作模式，与这些在线教育平台并不相同。其一，“甬上云淘”所邀请的讲师是经过各单位推荐的，经教育行政主管部门备案同意，以不影响日常工作为前提。其二，“甬上云淘”的直播视频时效性强，除了直播时可与讲师实时互动外，直播后视频仍被放在平台上，学生可继续学习。其三，“甬上云淘”购买的是讲师的知识产权，不与课程售卖情况挂钩。

采访中，不少家长担心在在职教师会否将时间精力花在线教育上，从而使日常的线下教学质量受影响。为此，记者采访了参加过直播活动的老师。他们认为家长完全可以打消这种顾虑。没有日常教学认真的备课，哪有能力驾驭在线教学？而且网络直播课都安排在教师的空余时间开讲，反倒是网络直播课促使教师们更好地开展课堂教学工作。

对“甬上云淘”这个新兴事物，不少家长和教师持乐观态度。一位来自四明山区的家长说，网络直播课，有利于偏远地区的孩子共享名师教学资源，方便又权威。城区的家长认为，原来节假日得接送孩子参加培训，来回奔波，现在孩

子能在家中通过网络接受名师辅导，挺好！

采访中，教师们也认为把名师教育资源通过互联网有效传播到每个学生身上值得尝试。课程互动性强对孩子有吸引力，教师之间也可共享教学资源。

从某种程度上说，个人特别是优秀教师可在“甬上云淘”上开授优质课程的更大意义在于，得以用互联网实现区域教育的均衡发展，让更多的学生享有选择学习的权利，并逐步缓解家教热和择校热。

今后，“甬上云淘”店铺上架的学习资源，不局限于幼儿至高中这 12 年基础教育人群，将呈现多元化。面对老龄化社会，开设养生保健相关课程；针对都市白领拓展减压、兴趣、礼仪等培训课程。

“甬上云淘”发展潜力大 互联网原住民将成学习主体

任何新生事物的诞生和推进，往往伴随着诸多困难和困惑，在线教育也不例外。

国内的在线教育起步于 2014 年，此后在线教育产品如雨后春笋，题库类、家教类、社交类、视频类层出不穷。可遗憾的是，国内还没有出现一家成功的在线教育平台。投资方看不到盈利模式，运营方仍在苦苦摸索中。

教育类产品并非刚需，在国内大环境下，绝大多数用户的学习习惯都是被动养成的，若非升学、社会环境压力，主动学习需求少之又少。网上学习习惯也不可能一夜养成，网上付费学习习惯的养成更需要假以时日。

虽然“教师开网店授课”具有

突破性，目前尚难形成规模效应。因为对于普通教师而言，教育内容同质化明显，绝大多数教师并不能从网络教育平台上获得巨大的流量和生源。同时海量的良莠不齐的教育资源，也不利于建立用户对平台的信任。

然而，作为优质教育资源市场化探索的“甬上云淘”有着显而易见的优势。它拥有一大批名校名师，这明显的品牌优势有利于打造相对标准化的适合本地区师生和其他学习者的优质教育产品。

宁波有 80 多万中小学生和 10 万教师，只要“甬上云淘”的学习资源确实能对师生学习工作有所帮助，就会吸引很多师生参与这种新颖的网上授课模式。“甬上云校”暑期开出的 70 节名师直播课盛况空前。高考深度解析、新生入园入学第一课、幼小衔接与小升初衔接课实现了万人同听一堂课。

再者，高速发展的宁波经济也在潜移默化中改变市民的理念和行为习惯。从每年“双十一”傲人的购买力，就可知宁波人关注的并不是钱，而是便利的商业模式和真正适合自己的商品，在线教育亦是如此。

采访中，不少业内人士表示，未来的教育一定是建立在互联网基础上的。现在的孩子都是 00 后，互联网原住民将成为学习和受教育的主体。通过手机、PAD 等新介质，孩子们可利用更多的零碎化时间学习。在国家战略中，教育公平和质量被放在极其重要的位置，国家大力提倡通过互联网的方式促进教育公平，提高教育质量，用新技术提高教师和学习的工作效率。

我们有理由相信，假以时日，“甬上云淘”有望成为国内在线教育中的一匹“黑马”。



▲工作人员展示“甬上云校”页面。



▲市民应用“甬上云淘”平台轻松学习。

（叶赛君 摄）