

课后服务课程建设指导意见出台

我市将建立课后服务综合管理平台

国家“双减”政策出台以后,义务段学校的“5+2”课后服务实现了全覆盖,但要真正让孩子在校内“学好”“学足”,促进全面而有个性发展,下好“课程建设棋”是关键。

近日,宁波市教育局印发《关于义务教育阶段学校课后服务课程建设的指导意见》,对课程的核心和学校在自主开发课程中可能遇到的困惑,给出了明确方向。

A 着力于因材施教和个性化教育

《指导意见》要求学校按照多元分层原则,充分考虑学生的智能特点和兴趣爱好,开发开设丰富多彩的选择性课程,满足每一位学生的学习需求。课程建设的过程注重实践性,指导学校设计项目式、主题式、探究式学习活动,创设有意义的真实学习情境,为学生提供更多的动手操作、实践体验、合作学习的机会,丰富学生的学习经历,增强学生的探究精神和综合素质。

学校要编制选课指导手册,加强对学生的选课指导,引导学生根据自己的兴趣和爱好自主选择课后服务课程,便于学生规划整个学习阶段的修习计划。同时,实施课后服务育人成效反馈制度,建立学生课后成长档案,纳入学生综合素质成长档案,全面记录学生课程选择、兴趣特长、潜能表现等情况,每学期向家长反馈,提出专业化建议。

B 将建课后服务综合管理平台

《指导意见》明确,学校是课后服务课程建设的主体。学校应坚持依照不同年级学生水平和学校整体课程设置,系统整合拓展性课程和各类专题教育活动,制订课后服务课程规划,开发主题式、菜单化课后服务课程,供学生自愿选择。动员教师积极开发课后服务课程,鼓励吸纳行业协会、学会、课程专家等专业人士参与课程开发;建议着重开发德育活动、文体艺术、科普实践、人文阅读等四类课程。

值得关注的是,宁波市教育局将建立课后服务综合管理平台,为学生提供网上报名选课服务,并强化课后服务课程开展情况的统计、监督与评价。市县两级课程开发中心要建立起来,并整合全市教研资源,建设课后服务课程库,统筹推进线上线下两

类课程建设,大力推进素质类课程开发。

全市还要建立“1+X”课后服务师资库,建设一支以课程需求为导向,以在职教职工为主体、社会专业人员共同参与的稳定性高、专业性强、素养好的师资队伍。逐步推动优秀师资校际、区域和全市共享。加强对开设课后服务课程的校外人员和社会组织的教育资质审核,杜绝盲目开设和引进校外课程。教育行政部门要搭建课后服务品牌课程评选平台,建立学校课后服务课程建设的评价激励机制。保障课后服务课程开发实施的必要经费,建设与完善配套教学设施设备,为学校开发开设课后服务课程提供条件保障。

记者 樊莹
通讯员 余晶晶 田荣华

记者体验 宁波至余姚城铁刷脸乘车 这是我市首条开通这一功能的轨道交通

本报讯(记者 范洪 实习生 陈杰 通讯员 蒋琛 陈旭利)昨天起,宁波至余姚城铁开通刷脸乘车。这也是宁波首条开通刷脸乘车的轨道交通线路。

据了解,刷脸乘车需要提前在支付宝上开通这一功能。乘客只要在支付宝上打开“宁波城铁乘车码”小程序,选择人脸申请,即可开通。

记者注意到,刷脸乘车其实是基于支付宝的人脸识别系统。也就是说,如果你以前用过支付宝的“人脸支付”,那么,只要简单选择开通就可以使用了,不需要再采集一次人脸。如果乘客不想用了,也可以直接申请取消。

记者通过刷脸乘车闸机时,感觉探头捕捉人脸非常灵敏,即便戴着口罩,通常也能进行准确识别。

刷脸乘车全程不用再出示车票、公交卡、手机二维码。也就是说,乘客出门什么都不带,就能在宁波和余姚两地间畅行。

宁波至余姚全程35分钟,目前往返各有9班,刷脸乘车单程价格同样是10元,暂时不支持优惠人群。目前仅支持宁波、余姚两站进出的各1个道口闸机。

如果乘客刷脸进站后,乘车到了上虞或绍兴,不必慌张,可以打开支付宝通过“宁波城铁乘车码”扫码出站。

高分辨立体成像声呐项目:

从科研样机 到成熟产品的华丽转型



丁少春在检查成像声呐设备。记者 崔引摄

近日,我市公布2021年度高端装备制造业重点领域首台(套)产品名单,宁波博海深衡科技有限公司的SW-375高分辨立体成像声呐跻身国内首台(套)之列。在前不久落幕的浙江省第二届“建行杯”退役军人创业创新大赛上,该项目获得新兴产业项目二等奖。

产品填补国内空白

如何在一个“站在国家层面很重要”但“市场认可有待提高”的领域一路向前?如何在“强大的专业背景和科研能力”与“讲究性价比的市场”间寻求平衡?博海深衡创始人、海军工程大学博士丁少春说,自2019年创业至今,迈出的每一步都非常有“部队出来的创业者的特点”。

丁少春带领团队研发的系列化成像声呐项目是针对海洋渔业、水下安防、海洋测绘、水下工程等领域开发的系列化产品。

这次跻身年度高端装备制造业

重点领域国内首台(套)的SW-375高分辨立体成像声呐,具有“功耗低、体积小、使用方便、成像质量高、可靠性高”等特点,不仅能对水中目标实现实时三维成像,还能同时测绘水底地形和地貌,还具有很高的地貌分辨率和地形航迹向分辨率。

“原先此类产品主要依赖进口。”丁少春说,这一方面是因为技术门槛比较高,另一方面是由于相关人才多集中在科研院所。该产品的问世,填补了国内空白。

把科研样机转变为成熟产品

近年来,随着我国对海洋开发力度的不断加大,海洋牧场、远洋捕捞、海上核电站、海洋测绘、海上风电、海底管线等行业领域都得到大规模发展,这些工程、设施的建设都离不开成像声呐。

丁少春说,站在国家战略层面来看,系列化成像声呐有着广阔的发展前景。但站在市场的角度,它却是个新兴的、无法立竿见影看到经济效益的领域,因此有时没法得到投资者的青睐。

目前,博海深衡研发团队共有近30名成员,钻研技术、攻坚克难是他

们的“强项”,可如何把科研样机转变为成熟的产品,却难倒了这些技术“大神”们。

丁少春曾遇到过这样一个客户,对博海深衡的产品性能十分满意,但认为“性价比不高”,要求他们“压缩一半以上的成本”。

“我们原来搞科研、做研究,是不计成本的。”丁少春说,然而真实的市场却向团队提出了全新的要求。

经过两个多月的全流程改进,博海深衡最终还是成功将成本压缩至客户的要求,一举打开海外市场。

用市场思维看待、思考问题

创业两年有余,挡在丁少春和研发团队面前的拦路虎不止成本,还有产品的可靠性、应用场景的多样化、用户体验等,而原本这些都是单纯搞科研无需操心的。

总结自己的经历和经验,丁少春说,退役军人在离开部队走上社会后,无论是就业还是创业,首先要调整好心态,摆正位置,积极融入社会,学会用市场的思维去看待、思考问题。

在丁少春的办公室桌上,有两个网球大小的装备。这是博海深衡研

发的用于钓鱼的成像声呐。

“你知道吗?中国的水产养殖规模占据了全球80%市场。因为缺乏有效的监测手段,使得养殖户很难对养殖的水产品状态进行监测。因此,使得养殖户很难通过抵押的方式在金融机构贷款,无法扩大养殖规模,而这将是一个百亿级的大市场。”

这或许正是丁少春和博海深衡在经历转型的阵痛后换来的领悟,在继续深耕“高精尖”的同时,也努力摸透市场的“脾性”,来谋求更广阔的市场前景。 记者 石承