作为分享优质教育资源新渠道，在线教育的作用日益凸显——

在线教育正在“加速跑”

本报记者 刘 瑾

近期，“疯狂的学而思”的报道引发了社会高度关注。在一些城市，学而思火爆得报不上名，家长们甚至要定闹钟秒杀抢名额。

对此，11月15日，学而思公开回应，将推出永久免费的学而思网校小学数学思维训练高清专题知识课程。未来还将在学而思APP推出在线教育免费课程。

“10年前，学而思的一名学员为了报上喜欢的老师的课程，发动全家去3个分校排队。而今天她和她的家长遇到的困惑依然存在。我们很愧疚，到目前为止也没有能力用更标准化的教学内容和培训，把优秀的教学产品送到更多地方。在质量和数量之间，我们认为恪守质量比数量更重要。”学而思所属好未来集团的总裁白云峰对《经济日报》记者表示，当“好未来”靠口碑做起来的时候，我们身上就多了一份责任，怎么能够凭借一己之力拓宽时间、空间维度，把优质教育资源输送给更多人？同时，如何留取更多有价值的数据，提供精准化服务？我们唯一想到的就是科技和互联网。

就这样，近几日来闹得沸沸扬扬的“学而思事件”，以该集团将免费开放在线小学数学课程画上了一个较为圆满的句号。而在线教育作为分享优质教育资源新渠道的作用也愈发凸显。

进入快速发展期

近日，“未来之星”第五届创业营报名正式启动。创办于2014年的未来之星旗下的“教育CEO创业营”活动，已经招收了四届学员，集聚了中国最具影响力的教育科技公司创始人和一部分海外知名教育科技界领袖。

好未来董事长兼CEO、“未来之星”校长张邦鑫表示，我们致力于把科技、互联网跟教育相结合。在过去的四届中，创业营吸引了超过2100个在线教育项目报名，并选中144位优秀的CEO成为创业营学员。目前，学员中6个以上项目估值超过5亿美元，12个项目完成了C轮以上轮次融资，20个项目的用户量超过500万人。

未来同学会的名单可谓星光熠熠。有作业帮CEO侯建彬，目前作业帮拥有1.75亿用户，市场份额始终占据拍题市场第一名。有VIPKID创始人兼CEO米雯娟，VIPKID已完成1亿美元的C轮融资。还有英语流利说创始人王翌，英语流利说的英语学习APP已拥有超过3000万用户，等等。

从这些新生企业的茁壮成长可以看到我国在线教育快速发展的轨迹。随着我国经济的高速发展，对于人才的需求愈加旺盛，教育投入规模持续扩大，在线教育市场也一直保持高速稳定的增长。据统计，2015年我国在线教育市场规模超过千亿级别，市场空间巨大。目前还处在在线教育的快速发展期，预计到2018年之后在线教育行业才会出现行业巨头。

今年刚刚在纽交所上市的51Talk的创始人黄佳佳认为，2020年我国在线教育市场规模会达到6500亿元人民币，在线教育企业未来将有充分盈利能力，在一至两年，科技的力量将进一步改变教育。

“根据我们的《中国少儿英语在线教育行业报告》，在线英语教育在未来几年的增长率将达到54%。”黄佳佳认为，70后、80后群体已经有了很好的在线付费意愿和付费能力，而他们的子女刚好处于5至12岁的阶段，这也是在线教育K12市场即将爆发的原因。

老牌教育企业新东方旗下新东方网借助总部的优质内容输出，已建立起完善的在线教育生态圈。他们面向个人的在线课堂服务，主要包括新东方在线、酷学网、新东方批改网、酷学多纳四大平台。目前，新东方在线、酷学网及新东方批改网的PC端累计注册用户逾1300万人，移动端累计注册用户逾150万人；公司多纳系列APP已实现逾3000余万次，累计下载及近2700万累计注册用户。

资本市场表现活跃

曾几何时，在线教育成为风险投资热门追逐的行业。然而，近两年来青睐在线教育的资本开始降温，看衰在线教育的声音也此起彼伏。

不过，相较其他行业，在线教育在资本市场表现依然活跃，并购、上市动作不断。如2015年9月21日，好未来全资收购励步英语；今年6月10日，51Talk逆势赴纽交所上市；6月16日，好未来成为顺顺留学大股东；9月5日，好未来收购唯佳等。

日前，好未来发布的2017年Q2财报显示，报告期内净收入2.711亿美元，同比上涨56.4%；经营利润5150万美元，同比上涨31.4%。

不过，在线教育行业的整体营利性还未出现，对此，黄佳佳表示，在线教育企业盈利并不需要担心，从51Talk财报中可以发现，其营销费用连续5个季度下降，而毛利润连续3年上涨，公司未来盈利可期。“在线教育解决了优质教育资源在时间、空间分配中的不均衡问题，技术将是未来在线教育的瓶颈。”

11月11日，《2016中国教育行业蓝皮书》在由芥末堆主办的中国教育行业GET2016教育科技大会上正式发布。报告显示，2016年中国教育行业的投资金额预计为96.9亿元，仅比泡沫较大的2015年下降23%。2013年到今年9月份，中国教育风投资金增幅已经超过10倍，并且持续2年超过美国。

值得注意的是，挂牌新三板的教育类企业多达百家，其中，有22家进入创新层。新东方、ATA、远程正保等美股上市的教育企业也纷纷选择分拆部分业务回国在新三板挂牌。因此，有业内人士表示，2016年的在线教育行业，既是寒冬的延续，也是资本回归理性的一年。

激发企业加速跑

在好未来集团总裁白云峰看来，科技和互联网将深刻改变传统教育。

他说，直到今年，好未来对在线教育有了更多新的认知。一是在线教育开始呈现低龄化趋势，数据显示低龄阶段学生数量在成倍增加。二是在线教育呈现主菜单趋势，线上报班的孩子跟线下群体的孩子重复概率正在慢慢分离。三是教育共享经济从C2C走向B2C。2.0时代的共享经济需要高品质的“B”端，通过平台和底层共享连接“C”端。共享经济从1.0到2.0的迭代，对教育行业具有很大启示。

近日召开的GET2016教育科技大会上，励步英语的“全英文、全学科、全场景”少儿英语新模式，受到关注。 本报记者 刘瑾摄

基于过去2年网易有道在线教育实践所积累的经验，网易有道CEO周枫提出，现阶段在线教育出现了5大鲜明的趋势，即虚拟产品支付意愿快速提高、一代网红老师出现、辅助技术成熟、广告变现有效以及新生内容驱动模式。

虚拟产品支付意愿快速提高，是由于消费升级的到来和中等收入群体的壮大，使得人们消费结构发生了变化，虚拟商品越来越受欢迎。种种数据显示，大众对于游戏、阅读、音乐等虚拟产品的支付意愿在迅速提高，这为在线教育奠定了良好的市场基础。

名师网红化成为趋势，这是因为很多老师自带粉丝。这样一批“网红”老师，既会教学、又有颜值，更擅长社群运营，同时也是教育创业者。他们有把在线教育课程做出影响力的能力，也是在线教育发展的人才基础。

辅助技术（例如在课程中增加聊天机器人、批改系统、背诵监测、口语练习等）的成熟，给在线课程提供了实实在在的帮助。尽管目前技术暂时还不能成为独立的商业产品，但是可以有效提升在线课程产品的品质和用户体验。

广告变现有效。教育用户的流量是非常稀缺且有价值的，这让广告变现成为教育产品有效、有规模的收入来源。在2年前，有道就已经凭借在线教育工具类产品上的广告实现了盈利，有道词典的千次广告展示收入能够达到30元，这也给在线课程业务的发展奠定了良好的基础。

新生内容驱动模式。在2015年到2016年，在线教育领域出现了一个新的产品模式，即以“内容驱动的在线教育模式”。这个模式以定价相对合理、标准化和大量发行的付费课程为核心，为用户提供最高品质的直播课、录播课等，并附带有一系列内容周边产品，比如高质量的教辅产品、配套APP等。

“这5大趋势说明2016到2017年在线教育加速奔跑的时间已到。”周枫表示。对此，芥末堆创始人梅初九表示，科技融入教育已经成为大势所趋，不同教育产品与互联网的融入方式会有差异，未来谁能赢得市场优势，关键就看谁能把互联网和教育融合得更好。

在刚结束的第三届世界互联网大会上，与会专家指出——

携手应对网络安全新挑战

本报记者 陈 静

“网络安全是一个全球性问题，在这个问题上各国都难以独善其身，我们应加强网络安全领域沟通协商，不断增强网络安全领域的战略互信，建立常态化应急响应机制，有效管控分歧、防止误判。”这样的“中国声音”，得到了与会嘉宾的广泛赞同。在《中华人民共和国网络安全法》刚获得表决通过的大背景下，网络安全的“命运共同体”将导向怎样的新局面？

“网络空间安全已经上升为主权国家第一层级的安全威胁，大家熟知的全球性安全事件一再证明，国家有国界、网络威胁无国界。在网络世界，谁也不能独善其身。”国家创新与发展战略研究会会长郑必坚这样告诉记者。在专家们看来，加强网络安全合作，携手应对新挑战的根本原因，来自于随着技术的进步，网络安全形势已经发生了前所未有的变化。

“随着云计算的广泛应用，安全攻击类型已经产生了极大的变化，比如现在可以模拟正常的方位请求，但以大流量的方式呈现。过去仅在企业自家门口建立一道安全墙就够了，现在却需要在门口外再携手设一道公共安全城墙。”网宿科技助理总裁孙孝思表示，最近一年多来，网宿科技加大了在云安全领域的战略投入，平台抗DDoS（分布式拒绝服务）能力达到600G，跻身世界领先水平。

互联网安全厂商360公司董事长周鸿祎则坦言，随着物联网的快速普及和万物互联时代的来临，意味着网络可攻击点增多，企业在网络安全上的防护级别需要前所未有的提高，“一旦发生安全问题，将带来更大的灾难性后果。比如大数据污染，大数据如果被人为地操作和添加修改虚假信息，将给就此产生的行业指导和趋势分析造成无法估量的损失。这都让政府和企业无法停留在自己的安全孤岛上”。

携手应对网络安全新挑战，除了在技术上不断突破，还需要建立新的机制。

在来自发展中国家的嘉宾们眼里，中国未来发挥怎样的作用将成为关键。汤加王国副首相肖西·索瓦莱尼说，最近汤加成立了互联网安全应急办公室，合作是应对互联网安全的一个重点。“发达国家和发展中国家必须平等地进行合作，不让一个国家掉队。”印度观察员基金会网络安全和互联网治理部负责人阿伦·莫汉·苏库马尔则表示：“中国可以在网络空间安全稳定中发挥重大的作用，中亚和东南亚的很多国家还没有网络安全立法方面的规范和数字经济中的行为规范，需要提供帮助。”

而在国内，同样需要借助新机制的建立，突破网络安全的瓶颈问题。

中国信息安全研究院副院长左晓栋表示，需要企业和监管部门携手，在技术交流、人才培养、规则制定、信息共享等方面探索深化合作的机制，推动互联网良好秩序的形成和发展。

孙孝思则表示：“目前在网络安全领域已经在企业层面形成了各种各样的联盟，但联盟不能是松散的，还需要监管部门来定标准定规则，把包括运营商、安全厂商、应用厂商的力量集纳起来，如何将企业的技术能力，变成国家网络安全的治理手段，应是下一步需要重点探索的问题。”

11月18日，经大会高级别专家咨询委员会（以下简称“高咨委”）各位委员审议并通过的《2016年世界互联网发展乌镇报告》中，同样以重要篇幅介绍了一年来网络安全合作中取得的成就和发展。

高咨委秘书长李欲晓告诉记者，“一方面，多国和地区加强网络安全顶层设计，2016年，全球多个国家和地区出台或完善网络安全战略规划，颁布法律法规，设立专职机构，完善机制建设；各国政府纷纷将关键基础设施保护提升到国家安全层面，发布政策和标准，开展专项行动，着力提升防护能力。另一方面，我们也观察到，各国致力于通过跨国司法与安全合作，有效打击网络犯罪与网络恐怖主义，打击网络犯罪的双、多边合作机制相继建立。在尊重网络主权、尊重《联合国宪章》等国际法和国际关系准则基础上，制定各方普遍接受的网络空间国际规则已经成为国际社会的共同愿望”。

指尖经济

互联网+农机

未来的农机更智能

本报讯 记者梁剑箫报道：近日，2016中国国际农业机械展览会在湖北省武汉市举行。会上，中国农业机械流通协会、农村淘宝、芜湖市人民政府共同签订了“互联网+农机”生态体系建设合作协议。

记者了解到，我国农机产业经过10年高速发展，到2015年已经成为全球最大的单一国家农机市场，目前农机产业也快速进入互联网化新时代。“互联网+农机”生态体系建设签约方将充分发挥各自资源优势，从4个方面开展全面合作：一是联手共建“农村淘宝农机流通专区”线上交易通道；二是引导并帮助用户实现“线上交易”，培养用户“网上采购农机习惯”；三是推出符合农机产业现状的金融产品，实现“互联网+农机 金融”普惠于民，帮助解决农机生产商、经销商在传统模式下的赊销问题；四是共同推进“线上直补、线下帮补”体系完善。这四方面相辅相成，将共同推进农机行业智能化发展。作为阿里巴巴集团战略项目的农村淘宝，目前已经建成2万多个村级服务站。阿里巴巴计划在3年至5年内建立1000个县级服务中心和10万个村级服务站。

互联网+汽车回收

报废车拆解更精细

本报讯 记者齐慧报道：近日，由中国物资再生协会主办的2016中国报废汽车回收拆解行业大会在北京举行。作为中国物资再生协会的战略合作伙伴，再生家环境科技有限公司在会上发布了“再生家报废汽车APP信息平台”、“再生家ERP拆解业务系统云服务平台”和“再生家汽车零部件B2B电商交易平台”三大平台，推动报废汽车回收拆解企业转型与升级，提高产业价值。

据介绍，再生家报废汽车APP信息平台，提供了报废汽车一键回收、报废进度一键查询、首页推送认证商家、回收报废流程帮助等功能，可极大地降低车主、回收网点或企业的报废回收难度，改变单一传统的回收方式，拓宽回收渠道，提高回收数量。

再生家ERP拆解业务管理系统云服务平台可让拆解企业利用电脑和手机端使用全新的ERP管理软件取代原有的管理方式，特别是手机APP可实现派单、拆解、零部件评估、库存管理、销售以及报表分析的全流程操作。帮助拆解企业提高信息化、智能化、精细化管理水平，全面提升报废汽车柔性拆解效率，降低运营成本。再生家汽车零部件B2B电商交易平台在不赚取任何差价的前提下，由买卖双方公开发布需求信息，完成交易，可以让拆解企业销售方式多样化，大大提高零部件销售利润率。

互联网+小微企业融资

线上融资场景更丰富

本报讯 记者牛瑾报道：宜信普惠商通贷与畅捷通达成战略合作，双方将共同推出加速小微企业融资的信用贷新品——商通贷2.0升级版。此次产品升级2.0，使得融资场景由中小电商向商贸、加工、服务业等小微企业扩充。

据了解，宜信普惠商通贷于2014年上线，是宜信专为电商卖家和O2O小微商户提供的基于业务数据进行实时授信的纯线上贷款服务，能够为内外贸电商卖家提供跨平台的数据采集和授信，已经实现了跨平台电商贷款，能够在1分钟内提供授信，最快8分钟内发放贷款。

本次双方共同打造的数据贷项目，是建立在企业充分授权的基础上，通过大数据风控交叉分析、评估小微企业经营状况和相关数据，比如，资产规模变动、经营的稳定性、企业的盈利能力、可持续发展能力等，使其原本静默单一的经营数据具备金融属性、信用属性。

脐橙销售搭上电商快车

江西安远县车头镇南屏村脐橙种植基地，骁阳农业有限公司员工将刚采摘的脐橙进行网上销售。近年来，安远县着力构建“互联网+脐橙”的电子商务产业新格局，充分发挥多部门联动作用，通过线上线下互动，进一步拓宽了脐橙生产销售渠道。目前，该县在互联网上销售脐橙的电商、微商共有约1.42万家。

本报记者 翟天雪摄

本版编辑 来 洁