

互联网学习平台沪江创始人兼 CEO 伏彩瑞：

# 构建互联网教育生态

经济日报·中国经济网记者 李治国

## 人物小传

伏彩瑞，互联网学习平台沪江创始人、董事长兼首席执行官。1979年他出生于江苏连云港，是知名青年企业家、大学生创业杰出代表。现任上海市信息化青年人才协会执行会长、21世纪教育研究院理事。从事互联网教育十余载，伏彩瑞先后荣获2016中国

好青年、上海十大杰出青年、2017WISE全球评委等荣誉和称号。

2001年还是大三学生的伏彩瑞创办了沪江，如今沪江已成为全球用户突破1.6亿的“互联网教育独角兽”企业。以互联网改变教育资源不均衡格局，推动教育公平化发展，是伏彩瑞多年来坚持的教育理想。



租了一间民宅当办公地点，开始了公司化运作。

“我人生当中面临的第一个重大选择是择业还是创业，我当时的身份只是一个网站站长，企业到底是什么我没太多概念。我的驱动力来自于我想通过互联网改变教育。”回忆起创业之初的动力，伏彩瑞说：“我只是想用网站实现最初的梦想：用互联网让教育更简单、更公平、更快乐。”

16年后，伏彩瑞凭借其对于互联网教育的前瞻判断力和个人领导力，一路创新求变，带领沪江成为全球最大的互联网教育公司。然而，面对沪江创造的商业教育帝国，伏彩瑞坦言：“沪江头5年都是免费公益运营期，当时我没有一丝一毫的念头说有一天把它做成一个商业企业，只因我觉得互联网很棒，它一定会影响千千万万大众，影响所有行业的巨大变革。”

## 三次转型放大优势

近年来，在线教育因其不受时空限制，利用较小成本可实现大范围教育均衡的特点而备受资本市场的青睐，投融资连创新高。据互联网数据资讯中心艾瑞统计，截至今年9月20日，在线教育领域公开的融资次数达到147笔，累计涉及资金75亿元，已经超过2016年全年的120笔。

中国作为教育大国，在线教育模式满足了多数消费者的需求。艾瑞的数据显示，2016年，在线教育市场规模已达1560.2亿元，此后仍将保持20%左右的增长速度，到2019年将达2692.6亿元。从沪江来看，这一增速更加明显。2017年9月25日，沪江的学习用户突破1.6亿。其中，沪江移动端累计用户量突破1.3亿。“用户就是我们的最大竞争力。沪江一直保持着用户量高速增长和高度的用户黏性，形成了从大学生到白领的用户闭环。”伏彩瑞表示。

在伏彩瑞看来，沪江的用户量之所以能够高速增长，一方面是得益于中国巨大的人口红利。“中国人有重视教育的传统，加上现在全面开放了二孩政策，这对教育来说都是巨大利好。”伏彩瑞感慨道。另一方面，沪江在产品

服务上不断满足用户学习需求，进而扩展了边界。

作为创始人和“掌舵者”，伏彩瑞带领沪江开展了几次大的战略转型，不断开拓互联网教育行业的边界。沪江的第一次转型是2006年从单纯的公益论坛到商业化。第二次转型则是在2009年，沪江转型B2C，上线网络课程，踏上网校之路。2012年，在移动互联网大潮中，沪江全面向移动端转型，再度迎来高速增长。

经过16年的发展，沪江打造了业内最完整的学习产品矩阵，从一系列学习工具形成的巨大流量入口，到优质课程平台沪江网校、实时互动在线教育平台CCtalk完成流量转化，构建起完整的生态闭环，为用户提供语言、留学、升学、职场、兴趣等教育内容。

今年9月21日，沪江宣布了全新战略，未来将围绕教育生态重点发展三大业务：以学习工具为基础业务，搭建教育生态流量池；以沪江网校为主体的B2C业务，发挥互联网教育标杆作用，整合沪江生态资源；以CCtalk为主的平台业务，赋能行业发展，放大生态优势。“CCtalk未来有可能打造10个、100个沪江网校或者是100个其他的小沪江网校，沪江希望构建的是互联网教育生态。”伏彩瑞毫不掩饰他的雄心。

## 助力教育精准扶贫

“党的十九大报告提出要推动城乡义务教育一体化发展，高度重视农村义务教育。互联网能解决资源不平衡的问题，互联网天生具有这个优势，教育也一样，信息在互联网时代可以无差别传递。”伏彩瑞深有体会地说：“我前两天刚从国家级贫困县河南省三门峡市卢氏县的马耳岩小学回来。学校离县城近2个小时车程，一路要经过10多个山洞。我们考察发现，那里的孩子享受完全互联网的教育，一台电脑、一根网线、一个摄像头，通过沪江提供的CCtalk平台，孩子们不仅解决了语文、数学、英语几门主科，还有音乐、手工、舞蹈、美术等课程。很多孩子都画得很好，他们学的是上海最好的老师的课程。”

《中国农村教育发展报告2016》显

示，全国不足100人的小规模学校有近12.7万所，占小学和教学点总数的44.7%，不足10人的乡村校点达3.39万个。生源不足、师资匮乏、办学条件差、升学率低等问题是小规模学校普遍面临的困境。

为此，2015年沪江发起“互+计划”互联网学习平台，旨在用互联网链接优质教育资源，改变传统教与学的方式，实现优质资源共建共享，助力教育精准扶贫。

据伏彩瑞介绍，“互+计划”的优越性在于，突破以往的支教模式，打破时空限制，用互联网思维开展线下和网络双线并行的支教行动，不再局限于固定时间、固定地点，不会因为地域或资源问题被中断，减少了人力物力的投入，让大规模、可持续的支教成为可能。

“互+计划”用互联网把政府、企业、学校、机构和热心教育公益的个人连接到一起，集合社会影响力，改变教育不均衡，实现了从教育公益创新到社会创新的改变。

“企业家捐电脑，当地电信部门捐宽带，支教的大学生教不会用电脑的老师学习使用电脑，很多全国特级教师，年纪大了不能下乡，就在网上捐时间，讲自己擅长的科目。”伏彩瑞兴奋地说，“更有趣的是，还有一些外国人也来支教，教孩子们地道的外语。”在伏彩瑞看来，如果全社会能通过互联网将教育资源整合并加以有效利用，偏远落后地区的教育问题就能得到有效解决。

让伏彩瑞激动的是，沪江发起的互联网教育公益项目“互+计划”自2015年10月份启动以来，仅两年时间，“互+计划”就连接起全国3000多所中小学，影响10万多名教师和100多万学生。毫无疑问，互联网支教已经成为推进教育公平的连接器和社

会创新新模式。“我始终认为，世界在变，教育的形态在变，‘有教无类’的初心不变。教育是一门生意，但又不只是一门生意。沪江一直想做的是，以互联网的手段，让教育更简单、更公平、更快乐。”谈及教育，伏彩瑞仍然保持敬畏和谨慎：“教育是个慢行业，是良心的生意，从业者不仅要下功夫，更要有底线和操守。”



# 破茧向新生

——记广西金城江新兴茧丝有限公司董事长曾新兴

本报记者 童政 周晓璇

“这次党的十九大开幕会我看了，习近平总书记报告中说要推进西部大开发形成新格局。我很激动，桑蚕业作为传统产业也需要不断创新升级，形成新的发展动力。”回想这十几年来自己走过的创业路，广西金城江新兴茧丝有限公司董事长曾新兴不无感慨地说。

2004年，在国家西部大开发战略引导下，蚕茧主产区逐步从东部地区转移至拥有较为丰富的土地资源和劳动力资源的西部地区。世代以桑蚕业为生的曾新兴看准机遇从老家江西来到了广西河池市九圩镇，成立金城江新兴茧丝有限公司，并投资1200万元在九圩镇建起了缫丝加工厂。由于对质量严格把关，曾新兴的茧丝在市场上赢得了良好口碑，产品供不应求。2012年，新兴茧丝公司销售收入达5300万元，并为当地300名农民解决了就业难题。

然而，就在企业不断发展壮大之时，一场事关企业生死存亡的挑战却突然降临。2013年，由于桑蚕市场产能过剩，供过于求，生丝价格一泻千里。短短两三年的时间内，当地不少企业相继倒闭。

面对已经连续亏损两年的厂子，曾新兴意识到，一家企业要想拥有抵御市场风险的能力，必须不断创新、树立品牌。曾新兴坦言：“越是艰难，就越要寻找突破口，闯出一条生路。”2014年，曾新兴打造了自己的蚕丝被品牌，成为广西桑蚕产业里最早做蚕丝被品牌产品的企业家。2013年到2014年，曾新兴淘汰了部分落后的生产设备，斥资1000万元升级生产线，并给工厂安装了污水处理系统。这些措施，让曾新兴的茧丝产品品质得到了显著提高，在关键时刻抢到了企业转型发展的先机。

曾新兴始终认为，设备固然重要，人也是企业发展的关键因素，“工人要时刻保持一颗匠人之心”。曾新兴谈起自己工厂的员工满眼骄傲：“我们工厂有位老员工，已经在生产一线岗位坚持了十几年。如今，他看一眼蚕丝就知道是什么等级质量蚕丝，掂一下就知道需要几捆蚕丝才能做出一床蚕丝被。”

如今，曾新兴创办的金城江新兴茧丝有限公司成了广西桑蚕业的龙头企业。他表示，企业今后会在设计上更加突出广西特色，增加当地民族元素。“我坚信，只要勇于创新，企业终会迎来破茧而出的那一天。”曾新兴坚定地说。



# “小人侠”的剪纸梦

在北京市东城区南锣鼓巷附近的帽儿胡同18号，有一间经营剪纸作品的小店，名为“小人侠艺术馆”。店主叫张永红，1973年出生于陕西延安一个贫困小山村。3岁时，张永红不幸患上成骨不全症，民间俗称“瓷娃娃病”。从小到大张永红骨折过100多次，甚至稍微用力打喷嚏都会骨折。虽然已经44岁的张永红身高只有70厘米，但乐观的他却自称“小人侠”。

由于身体残疾、家境贫寒，张永红只上了两年小学，12岁便跟着奶奶学起了剪纸手艺。18岁时，张永红来到西安参加剪纸艺术比赛并获得一等奖。那一次经历让张永红坚定了自立自强的信心，从此开启了他的剪纸之路。

今年3月份，经过国家级联合人社团艺术评审专家委员会审定，张永红获得了“工艺美术家”资质。除了经营剪纸店，他还免费教授剪纸技艺。张永红表示，他现在最大的梦想就是能够通过剪纸自力更生，并将剪纸这门民间手艺传承下去。

本报实习生 郭云婷摄影报道



张永红展示他跟奶奶学的第一个剪纸作品《狗》。



张永红展示自己制作的剪纸作品《清明上河图》。



本版编辑 胡文鹏 张 頔  
联系邮箱 jjrbw@163.com

宁夏杞泰农业科技有限公司董事长雍政：

# 不能捧着“金碗”要饭

本报记者 许凌

“我叫雍政，不是‘雍正’的‘正’，是行政的‘政’。”但凡见到新朋友，宁夏杞泰农业科技有限公司董事长雍政总是这样幽默地解释着自己的名字。去年底，雍政企业的产值达4700万元，出口创汇227万美元。但他总是谦虚地说，“这都是家乡这片土地的功劳”。

雍政出生在“枸杞之乡”宁夏回族自治区中卫市中宁县，家里祖祖辈辈都种枸杞。“我小时候每逢暑假就去看父亲筛选、晾晒枸杞。”回忆起儿时的经历，雍政历历在目：“长大一点了我就跟着父亲干一些枸杞加工的活儿，从那时起，我对枸杞产地、品相、加工流程有了很多了解。”

让雍政没想到的是，等到1996年他高中毕业时，父亲说什么也不让自己做枸杞贸易。理由很简单，那时的消费者消费能力还有限，很少有人会购买枸杞这样的保健产品，不挣钱。

雍政来到银川的一家企业当工人上班，每月工资419元。当时，虽然他的工资让他不愁吃不愁穿。但在他内心深处，依然想念家乡的那片枸杞林。

一次偶然的机会，雍政结识了宁夏农科院的专家，“聊天过程中，专家听说我家种枸杞，就提到枸杞加工种植的市场前景非常广阔”。说者无意、听者有心，专家的话击中了雍政的内心。

“咱硬着头皮回中宁倒是可以，可是枸杞生意当时并不好做，回去做什么呢？”



雍政(右二)与员工一同查看枸杞长势。

(资料图片)

想法虽然有了，但现实困境却摆在雍政面前。关键时刻，一位宁夏农科院的专家给雍政支了一招，市场上新种子和有机化肥紧缺，他可以先从卖种子化肥开始。

2001年，雍政回到了家乡中宁，在县农牧局的帮助下，成立了中宁县运通农资经销部，并贷款购买了价值14万元的种子和30万元的农药。得益于父亲早年的商业信誉和枸杞经营网络，两年后，雍政不仅还清了所有贷款，而且当年的纯利润就达36万元。此后几年，这个中宁县第一个经营有机化肥的经销部越做越好。2005年公司营业额达到1000多万元，2006年达3000多万元，2008年运通的销售额高达1.14

亿元，农资经销部经营种子已经遍布全国。

生意越做越大，但有意思的是，2012年之后，各地商家不止一次向雍政要中宁生产的枸杞。冷静分析后，雍政认为，之所以有越来越多的消费者关注枸杞这样的保健食品，主要是由于消费者消费能力显著增强了，而现在就是圆自己儿时“枸杞梦”的最佳时机。

2014年，宁夏杞泰农业科技有限公司正式成立，雍政任公司董事长。“我静下心来一想，过去卖种子化肥容易，但想把枸杞产业做好却没那么简单。”决心转型做枸杞产业的雍政没有盲目乐观，而

是想得更远，“我还是得靠‘老班底’”。雍政嘴里说的“老班底”就是宁夏农科院。经过实地调研和反复论证，农业专家帮雍政找到了制约当地枸杞“值钱不挣钱”的技术瓶颈——枸杞鲜果保鲜问题。

对于地处西部地区的宁夏来说，运输枸杞过程中的保鲜问题一直困扰着当地果农。曾有一家大型国企雄心万丈地来到中宁搞枸杞加工产业，但保鲜问题迟迟无法解决，没多久就铩羽而归。

“研发鲜果保鲜是烧钱的活儿，更是技术活儿。”说起几年前的那次“攻关”，雍政感慨道：“宁夏农科院技术储备不够，科研力量有限，我们就跑到上海和复旦大学生物工程应用学院一起联合研发，前后光研发经费就花了700多万元。”凭着西北汉子的韧劲和豪气，最终，一项最低保鲜35天、最高能保鲜60天的枸杞鲜果气调保鲜技术问世。

目前，雍政的宁夏杞泰农业科技有限公司总计开发出了枸杞鲜果、枸杞干果、枸杞茶、枸杞酱等四大类44个品种的枸杞产品。公司加工生产的枸杞鲜果热销全国，枸杞干果产品也走出国门销往多个欧盟国家。

多年来，雍政一直全身心地投入枸杞产业，家人和朋友曾不止一次地劝他：“这么大岁数还往枸杞林里钻，这不是找罪遭吗？”雍政却说：“看着家乡这片得天独厚种植枸杞的热土，咱哪能捧着‘金碗’要饭啊！”