

网课生意

当“时薪过万”的话题遇上烧钱赚吆喝的普遍现实

一石激起千层浪。一则“在线教师时薪过万”的话题在网上被热议,当事人——在某网络教育平台授课的年轻人——王羽甚至宣称,自己最高时薪为25000元,月收入能达到二十几万。

在大家的观念中,教师的收入往往和“清贫”画上等号,于是“时薪上万”的消息就像一滴水倒进了油锅里,要知道同为“新事物”的“网红”,或者更细分一点的“网络女主播”的收入,都没有这位王羽的收入高。

那么,时薪过万,月薪能比普通教师年薪的两倍还高的在线教师,究竟是怎么回事?在互联网上越来越吃香的“网课”究竟是怎样的一门生意?

现代快报记者 陶魏斌综合报道

这家教育平台也对外宣称,王羽的收入水平并非孤岛,至少还有5位教师单小时收入过万元,很多老师月收入超过5万元。

不过王羽也坦言,线上上课的压力是之前的几倍。

“我在线下了10年书了,累归累,但都是在体力方面,脑子上还过得去。到了线上,突然要面对全国各地的学生,你会突然发现,在短短一个小时的课程中,怎样满足几千不同地区的考生是一个很难的问题。这是我每天都在思考的内容,也是我不停备课的原因,所以,我对记者说的备课要用30小时,不是吹。”他在知乎上回答提问时说。

王羽还透露说,在这次被成为焦点之前,他开了74节一块的课,每天晚上11点上课,通常要到凌晨1点才能回答完所有学生的问题,持续三个月,“为此还生了一场病”。

“并不是一开始上课就收入这么高的。”王羽说。

另一位在某在线辅导平台做兼职的王老师也证实了王羽的说法,他现在是某高校在读博士,他称由于自己刚加入平台才两个月,知名度还不行,一节课收入在五六百元。

王老师说:“我主要上大课,单价1块钱,学生一般是六七百个人。学生跟我说,只要是1块钱的课他们都会买,5块钱货比三家,9块钱就要斟酌一下。”

和王羽在同一个平台授课的刘老师也表示,收入与付出是成正比。

正比的。为了更好地辅导学生,他还建了一个群来回答学生课后的问题。

“大多数的在线老师收入其实和社会上的辅导班老师收入差不多,现在很多收入高的老师,都是以工作室的形式,由团队在幕后操作,有人负责备课,有人负责出题,甚至还有专人负责形象宣传。”这位刘老师介绍说。

王行军是同济大学博士后,也是某在线教育平台的年度人物,2015年7月,他和几个志同道合的朋友创立的“理科王工作室”,月收入超过200万元。

创建初期,理科王工作室仅有3名教师,如今已有百余名教师和数千名学生。其中大部分教

师还是原机构中非常优秀的名师,他们借助平台,通过抱团取暖的方式产生了巨大的群体效应,实现了教师个人的利益最大化。

理科王工作室的合伙人之一李钰敏原是一名公办学校教师,月收入为几千元,“现在在我们工作室,人均月收入5万元已是底线,有教师月入200万元,我们工作室上课金额一个月300万元是家常便饭。”

不过去年一家在线教育平台出具的《O2O平台老师生活现状调查报告》显示,在线教育平台老师平均时薪145元,月薪7846元。而在北京,体制内的老师平均时薪165元,月薪12650元。



话题爆发后,猿题库及其创始人李甬站上了风口浪尖 网络图片 请作者联系领取稿费

百度教育发布的《中国互联网教育行业趋势报告》显示,互联网教育市场增长率位居全行业第三,预计到2017年,互联网教育市场规模将突破2800亿

争议焦点

时薪过万该不该?

持反对意见的人认为,教育应该是公平的,而在线教育的兴起,背后其实是变相的“有偿教育”。

在现实生活中,有些教师为了吸引更多的同学参加有偿补课,在

平常上课时故意保留一些内容不讲。有些教师因为补课的收入远高于平常上课的收入,对学校的课程不上心。这些都是此前教育部禁止有偿补课的原因。

天津市教育科学研究院教育法制研究所副研究员方芳撰文表示,网络授课收费就该禁止,并指出了更深层次的问题:“从学校教育的属性来看,公共性是现代教育的基本属性。特别是义务教育,属于国家提供给适龄儿童的具有强制性、公益性和普及性的教育。它不同于一般的商品可以由买卖双方自由交易,而是需要通过国家的力量和学校的制度来加以规范管理。如果放纵在职中小学教师有

偿补课,将异化义务教育的公共产品属性,将公共教育资源私人产品化,不仅损害了儿童接受教育的平等权利,也违背了我国义务教育法的基本精神。”

支持的人显然不这么看,有人就认为,作为积极主动+“互联网”的教育从业者,时薪过万也都是他们应得的。

“时薪过万”给创新创业者带来更大信心和动力,让教师的价值得到更好体现,让学生们有了更多选择,对教学水平整体提升有促进作用。“让我们善待这一新生事物,不能因为一个群体财富积累过快而心生嫉妒,更不应该因循市场规律横加干涉。”评论人士说道。

师一定会出现。”

南京市教育部门表示,南京市教育局曾出台《关于禁止中小学在职教师从事有偿家教的规定》,虽然“线上辅导”是新生事物没被列入其中,但应该属于“在校外社会力量办学机构兼职从事学科类教学、文化补习并从中获取报酬”一类,根据规定,是被禁止的。

而在去年6月教育部印发的《严禁中小学校和在职中小学教师有偿补课的规定》中,严禁在职中小学教师组织、推荐和诱导学生参加校内外有偿补课;严禁在职中小学教师参加校外培训机构或由其他教师、家长、家长委员会等组织的有偿补课;严禁在中小学教师在岗期间,擅自在校外培训机构和他人介绍生源、提供相关信息。对于违反规定的在

职中小学教师,视情节轻重,分别给予批评教育、诫勉谈话、责令检查、通报批评直至行政处分。

有媒体致电教育部教师管理与师德建设处相关负责人,该负责人表示,在线辅导属于近年新兴形式,目前教育部还没有明文规定,但中小学在职教师不应因为参与有偿在线授课而影响正常教学,至于会不会实行“一刀切”的禁令,目前尚在进一步研究中。

“公立学校的老师不允许去兼职网络授课,我认为很对。”俞敏洪说,“原因非常简单——当公立学校的老师不能把心思放在自己所教的学生身上时,学生利益是严重受损的。所以你只有两个选择,要么就在公立学校呆着,要么就从公立学校出来,做网红老师。”

直面现实

多数还靠烧钱过日子

“互联网+”浪潮的来袭,让在线教育今年出现前所未有的火爆。

2015年12月,新三板教育公司的数量为75家,3个月后,已正式挂牌的新三板教育公司数量超过100家。百度教育发布的《中国互联网教育行业趋势报告》显示,互联网教育市场增长率位居全行业第三,预计到2017年,互联网教育市场规模将突破2800亿。

有数据表明,2015年在线教育市场规模达到399亿元,其中最受追捧的教育O2O吸引了大量资本涌入。轻轻家教在2015年2月获得IDG和挚信领投的A轮数百万美元融资后,当年4月8日获得红杉领投的B轮1500万美元融资,5月后拿到好未来B+轮融资,紧接着6月26日完成由好未来领投、IDG、挚信、红杉跟投的C轮1亿美元融资。

轻轻家教CEO刘常科原是昂立教育董事长,辞职后与人联合创办了轻轻家教,定位于一对一辅导。“家长们对于优质教育的需求是持续上涨的,互联网教育满足了他们个性化的需求。”刘常科说。

疯狂老师创始人张浩认为,互联网和在线教育让教师可以实现财务和精神的的双重自由,受到欢迎是必然的。

然而,在线O2O竞争也相当激烈。

“就好比团购网站当时一哄而上,后来死掉99%,在线教育也存在优胜劣汰,市场上与‘跟谁学’类似的机构有2000多家,现在已挂掉至少90%以上。”跟谁学创始人、CEO陈向东在接受媒体采访时说。

成立于2014年的“老师来了”风头正劲之时曾获得过A轮融资,但2015年9月因资金断裂宣布关闭。创始人虞益栋承认市场竞争惨烈。

专家观点

政府应积极拥抱教育互联网

面对社会上良莠不齐的在线教育机构,有的地方一些教育部门开始坐不住了。

近日,作为宁波市教育局的下属部门“宁波市智慧教育研究与发展管理中心”对外发布信息称,将鼓励教师个人入驻其下设的互联网教育平台。这意味着教师也可以开设店铺,像淘宝商家一样出售自己上传的优质教育教学资源,并获取相应的报酬。宁波市智慧教育研究与发展管理中心常务副主任、宁波市学校装备管理与电化教育中心张曦说,其下设的“甬上云淘”相当于淘宝网,不同的是,这里出售的主要是试卷、微课等教育资源商品。

目前,已经有“北京超星”“中文在线”“万朋教育”“学科网”等11家企业在“甬上云淘”上开设了店铺,多是国内知名的网络教育品牌。不过,现在“甬上云淘”平台还在推进建设的过程中,预计将在今年暑假全面上线。

“按照目前的规划,凡是有师训平台账号的教师都允许在甬上云淘上开店。”张曦表示,学生不仅可以上网购买教育网络公司的试卷、微课,还可以直接购买在职教师的课程视频、习题集等教学资源。

张曦说:“我们之所以会有这样一个尝试,主要考虑的问题是目前教育信息化改革,其实并没有太多的成果,今天的教育方式和10年、100年前并没有太大的不同,但可以预见的是,教育信息化的确给我们带来了好处,实现了资源的共享,为了让它可持续发展,所以提出了有偿服务。”至于这样做是否涉及“有偿家教”,他认为,从目前的政策上看,这不属于有偿家教。但可以肯定的是,这是一个新鲜事物,等发展到一定阶段,就会有政策约束它,“我们也是摸着石头过河。”

北京教育科学研究院副研究员高兵则认为,更应该从教育公平的角度关注在线辅导平台的发展。

他表示,从教育资源的供给方来说,网络教育平台是教育资源的补充,受教育者选择教育的机会多了,这是一种机会的公平。而从教育资源的需求方来说,受经济水平、地域等条件限制,并不是所有人都有条件和能力享受到网络教育,如果网络教育再收费的话,就更放大了市场在教育资源配置中的作用,更易形成马大效应,即经济条件好的人能占有更多的优质资源,加剧了教育的不公平。”因此需要政府通过政策、体制机制的调节来改进网络教育资源配置不公平的问题。”

有人就建议,因为教育产品的特殊社会属性,是否由政府采购优质的教育资源,并用互联网方式进行数字化传播。比如邀请体制内的优秀教师以公开课的形式,录制教学视频,并在特定平台上进行免费传播,可以让更多的人通过互联网的手段,享受到优质的教育资源,而同时社会教育机构提供的产品,则应该体现个性化的性质,满足一些特定人群的需求。