

首都机场节能技术公司 战“疫”不误工 梦想不停步

作者 / 张永锴 万晓璇

在严重的疫情面前，北京首都机场节能技术服务有限公司一边要严格落实防疫，不盲目复工，一边要兼顾企业的日常运转，做到战“疫”不误工，梦想不停步。为此，首都机场节能技术公司严格落实首都机场集团公司、首都机场动力能源公司关于疫情防控的重要指示精神，在首都机场节能技术公司党委的引领下，全体党员干部冲锋在前，做好自我防护的同时，集思广益做到抗疫情不误工、创方法渡难关。

抗“疫”战斗坚实保障

自2月3日复工以来，首都机场节能技术公司争做抗“疫”排头兵。提前安排专人负责办公场所卫生消毒、购买餐食等工作。公司各部门充分利用微信群向员工发布疫情防护知识，提醒



员工做好自身防护，减少人员聚集和接触。

综合管理部每日两次对办公区进行整体消毒，并通过接龙等方式监控员工每日体温。党群监察部为确保疫情防控特殊时期在岗职工用餐需求，防止人员

密集就餐，购买简易食品，为在岗职工提供餐饮保障。

在严格落实疫情防控指示精神，做好自身防护的前提下，公司积极调整办公方式，推行弹性工作制，合理安排职工办公时间和办公方式。各项目小组通

过视频会议、电话会议等方式部署疫情期间工作，有效杜绝人员接触，将工作进度落到实处。

抗“疫”中的党建与业务融合

针对疫情的特殊性，首都机场节能技术公司党组织充分发挥战斗堡垒作用，落实抗“疫”中的党建与业务融合。

公司各党支部根据工作轻重缓急灵活选择网上办公替代现场办公，在合理合规的情况下，将合同谈判、研发进度部署、技术交流等工作通过视频会议形式进行，有效杜绝疫情期间交叉感染风险。

首都机场光伏项目已进入前期筹划阶段，项目组提前做好准备，进一步加强与首都机场股份公司航站楼管理部、公共区管理部间的联系，为疫情平稳后立即开工做好准备。项目组成员为减少疫情影响，保证项目顺利推进，更是将租住地点变更至南楼宿舍区。

大兴机场公租房锅炉房项目组通过远程监控，确保供暖平稳，同时按照大兴区城管委防疫要求，每日向大兴供热办报送疫情变化情况。

AEMS研发团队通过企业微信的远程视频会议功能，开展多方视频会议进行技术交流，加速AEMS研发，切实做到抗“疫”不误工。

疫情就是命令，防控就是责任。首都机场节能技术公司全体员工将在公司党委的领导下，全面做好疫情防控各项工作，同心战“疫”，坚守岗位不放松。以保障职工安全为己任，以保证项目稳定推进为目的，积极调整计划安排，快速稳妥恢复工作，保障履约顺畅。我们将以更坚定的信心、更果敢的措施，提供更优质的服务，为保障安全稳定运行提供坚强支撑，坚决打赢疫情防控阻击战。

(作者单位系北京首都机场节能技术服务有限公司)

教育培训战“疫” 谁在转危为机

本报记者 / 贾紫璇

2018年以来教育培训行业政策环境监管趋严，2020年疫情导致的停课，更是给整个教育培训行业当头一击。记忆犹新，2003年“非典”给教育培训行业带来了近乎毁灭的影响，当时新东方、学而思等龙头机构给全部陷入全额退费等惨境，而其余中小机构则是命脉被切断，纷纷倒闭。然而自非典以来，随着互联网技术的发展，教育培训行业开始探索线上学习方式，催生了在线教育的发展。

很多大品牌的教育培训企业在疫情中所受影响较小，甚至有些因线上授课模式完备、授课对象成熟、受场地影响较小的企业，因为此次疫情，线上课程大放异彩，线上授课模式被强制加速升级，无形中提升了企业品牌丰富程度。

然而对于另外一些教育培训类的企业来说，完全的互联网化线上授课模式并不会达到线下授课该有的效果，家长们出于多方面原因也并不认可，甚至有些培训类企业受场地、器材等限制无法转移线上。

这种艰苦的条件下，有些企业无奈倒闭，而有些企业则是借力打力，在“大争之世”中找到可用之处来提升企业管理模式和课程升级，在“春天”来临以前，让自己的“羽翼”再丰满一些。

转阵线上 大品牌因祸得福

最近几年线下培训机构纷纷转型线上，教育培训巨头新东方集团加码新东方网校、好未来旗下学而思推出学而思网校等，在头部机构打通线上线下布局线上教育的同时，其他机构也都在转型拓展线上业务。

据简书媒体报道，近日，好未来教育集团旗下的线下优势业务学而思发布了“寒假课程调整通知”，全面暂停寒假班线下课程（面授课、双师课）；包括寒假一期剩余课程、二期、三期所有课程。寒假班所有线下课程（面授课、双师课）将全部转为线上课程。

随后，北京新东方学校也做出声明，调整寒假课程，将以线上互动直播课的模式进行授课。上课时间、授课教师、授课内容均与原课程保持一致。

同时，高思教育也宣布，全面调整寒假线下课程，已报名高思寒假二期课

程和寒假三期课程线下课程的学生将统一采用线上授课的方式。高思承诺“原老师、原时间、原内容”，即由线下课程转为在线课程的同学，依然由原线下班的授课老师同步教学，上课时间、教学内容与线下完全一致，确保课程“无缝衔接”。

以精锐为代表的刚开始涉足线上教育的线下培训机构，疫情会加快他们线上业务的开展和机构整合。

资金短缺 中小规模企业受危害严重

从线下到线上，不仅仅是教育机构教学体系的简单转变，教师的教学习惯、教学方法和一整套模式，线上与线下的教育环节都有很大的不同，转型并非易事。

据相关媒体预测，目前100万所线下教育培训机构濒临倒闭。如果疫情持续一个月，其中40%将无法维持并面临破产。如此悲惨的洗牌又是一场血战。

根据2月7日-2月14日中国民办教育协会培训教育专业委员会发布的有效问卷1459份的调查中显示：针对此次疫情所产生的影响，超过90%的机构表示存在大的影响，目前机构经营存在部分困难或严重困难。

据《企业观察报》记者了解，长春一家综合性青少年培训机构，约20多个老师分别教授英语、语文、数学、物理、书法等课程，十几间容量50张课桌大小的教室自过年到现在一直空着，学员大约有3000多人。自过年以来再没开展过线下课程，老师们发过一月份的工资

以后就再没有发过工资，校长的资金流捉襟见肘，时刻面临着倒闭的风险。但仍然无奈在近期开展了一个月线上免费课程，近几日开始对线上课程进行收费时，就遭到了很多家长的拒绝，有偿线上课程难以进展，步履维艰。

另外一家位于长春的线下少儿美术培训机构，目前有10名员工，学员超过200人。疫情发生后，培训课就停了，但是支出还摆在那儿一每月租金3万多，每个员工平均工资5000多元。“我想继续经营，就不能不给老师发工资，老师走了，我这店就黄了”。运营者表示，虽然商场可以把2月租金减半，但在收入为零的情况下，各种开支仍是不小的负担。

当问及是否试水线上培训课程时，运营者介绍道，已经开始尝试线上，“但是教学质量不是太好，因为美术跟其他学科不一样，颜料、手法笔触等是需要实际操作的。”即便是在线美术教育行业排名比较靠前的美术宝，据他了解，“虽然有流量，但是很难转化为实际的报名，因为家长在线上看不到效果。”

另一家位于东莞的初创型少儿英语培训机构，刚刚成立两年，学员约50个左右，员工数量6人（4个全职，2个兼职），教学和办公面积300平。在接受《企业观察报》记者采访时表示，由于受到学员年纪较小的限制，很多课程在线效果并不理想，因此在线课程推出很难。而且疫情来得突然，企业并没有对线上课程做好完善，导致企业营收面临巨大危机。

加之每月水电和租金等成本12000元，疫情前周一到周五18节，周末24节

的授课数量的经济损失，使得企业在寒风中摇曳。合伙创始人熊女士表示，疫情期间已经停课1个月18天，在此期间无任何收入的情况下，其他固定开支还要照付，对于这么小规模初创型企业来说是影响还是很大的。

她坦言，以目前这种不开课的情况下，只能再维持三个月就要申请倒闭。

中小规模的企业少了大品牌的知名度，又不得不面临不小的经济损失和成本开销，确实很多企业都撑不下去了。

成本较低 小微借机转型

对于一些小微规模的教育培训类企业来说，疫情下虽然也有一些企业表示撑不了多久就要申请倒闭，但还有一些企业则利用疫情期间，放缓节奏，将部分课程向线上转型，同时也把企业管理和课程进行了升级，让企业得到更全面的提升。

位于北京盘古七星附近一家仅有10人左右规模的绘本教育机构创始人孙女士在接受记者采访时说：“疫情对我们企业来说虽然影响也很大，但目前也没有涉及到是企业生存的问题，而且有一些正向影响。”

据了解，这家企业创立于2013年，最初所有人都处于兼职状态来经营，到了2018年5月20日才开始了全职模式。该企业的受众群体年龄也比较小，基本针对0-12岁的儿童，以老师带领儿童通过阅读绘本，做一些益智游戏和手工形式的课程为主。

孙女士表示，线上课程确实对于小孩子的综合要求比较高，年龄太小的孩子

线上授课效果远不如线下。在疫情期间，虽然由于受众孩子年龄大多集中在3-4岁，有些家长们为了保护孩子的视力拒绝线上课程，也有的孩子由于年龄太小，专注力不够，线上课程效果不理想等原因，只有一部分课程成功进行了线上转型，但仍有50%的家长能够接受线上课程。

同时，此次疫情也让该企业春季招生和夏季旺季的课程受到了一定程度上的影响，基本没有新的收入，完全是靠年前续费的老客户在支撑。营收方面大幅度缩水，而每个月房租和员工工资等固定开支约为4万元。（合伙人在此期间并没有拿钱，只是给员工正常发工资。）好在房东因为疫情影响，并没有收取2月份房租，让企业也小喘了一口气。

虽然如此，对于疫情所带来的影响，孙女士在接受本报记者采访时仍表示，“疫情对于我们这个企业来说是有一些正向的影响的。”她说，在疫情刚刚有苗头的时候，企业就意识到会有这样的情况，因此有一些课程从一月二十九号开始就慢慢转向线上。而且原计划在春节期间也是要给员工15天的年假，打算2月16日正式开始新的春季课程，在此期间是将企业过去一年的状况进行一下复盘。如今疫情让课程的延后（准确计算延后了1-2个星期），使得运营团队有更多的时间进行课程研发、升级，以及线上课程的完善，让整个企业在课程方面也有不小的获益。

孙女士进一步表示，以前没有充裕的时间来做的事情，现在在家办公，时间相对比较充裕，可以做很多以前无暇顾及的事情。现在的课程已经升级了2个版本，进入到了30版本了。在这期间，该企业进行了关于教务、平台搭建等业务的升级，对企业日后的发展将会有很大的帮助。

这次疫情的突然来临让很多企业措手不及，也让很多企业家和创业者们对于企业的生存和发展进行了深思。

疫情对于我们来说并非第一次经历，而线上教育对于大众来说也并非新鲜事物。如何将危机转化成有利的时机是每个企业该思考的问题。当然，困难是一定存在的，寒冬下必将一片荒凉之景，但能撑到春天到来的，必将迎来新生。

