

# 校外培训从业人员须持证上岗

治理校外培训推进“双减”工作,关于机构老师的资质问题有了明确答复。9月14日,教育部及人力资源和社会保障部共同印发《校外培训机构从业人员管理办法(试行)》(以下简称《办法》),要求从事按照学科类管理培训的人员须具备相应教师资格证书,从事按照非学科类管理培训的人员须具备相应职业(专业)能力证明。同时《办法》再次重申,中小学、幼儿园在职教师不得在校外培训机构任职。

## 教学人员须具资质证明

据两部门新发的《办法》显示,此次文件的实施主体为校外培训机构从业人员,即按规面向中小学生和3周岁以上学龄前儿童开展校外培训的机构中的工作人员。包括:教学人员、教研人员和其他人员。其中,教学人员指承担培训授课的人员,教研人员指培训研究的人员。助教、带班人员等辅助人员将按照其他人员进行管理。

作为机构教学的核心力量《办法》要求,校外培训机构的教学、教研人员应熟悉教育教学规律和学生身心发展特点,从事按照学科类管理培训的须具备相应教师资格证书,从事按照非学科类管理培训的须具备相应的职业(专业)能力证明。

换句话说,未来在校外培训机构从事教学、教研的人员,均需要具备相应的资质能力证明,持证上岗将成为校外培训老师的第一道关卡。

同时《办法》也再次重申,中小学、幼儿园在职教师不得在校外培训机构从业。

教育部校外教育培训监管司有关负责人在答记者问时表示,《办法》适用于具有中国国籍的人员,在聘用外籍人员时,应符合国家的有关规定。

## 教学教研人员为核心

除了对教师资质的硬性规定,《办法》还首次提出了对从业人员的结构性要求。具体来看,校外培训机构中专职教学、教研人员原则上不低于机构从业总人数的50%。面向中小学生的线下培训,每班次专职教学人员原则上不低于学生人数的2%;面向3周岁以上学龄前儿童的线下培训,每班次专职教学人员原则上不低于儿童人数的6%。

而为保障校外培训从业者的合法权益,《办法》中也特别提及,校外培训机构要依法与聘用人员签订书面劳动合同,明确工作内容、工作地点、工作时间、岗位职责、劳动合同期限、劳动报酬、社会保险、考核办法等。同时《办法》还要求机构要对初次聘用的人员开展岗位培训。

此外,未来教学、教研人员的基本信息(姓名、照片等)、教师资格、从教经历、任教课



程等信息都需在机构培训场所及平台、网站显著位置公示,并在全国统一监管平台备案。其他从业人员信息会在机构内部进行公示。

在中关村教育投资管理合伙人于进勇看来,此次政策及之前推进“双减”工作的政策,都是在逐步加强校外培训的正规化,校外培训师资质的正规化。这次的《办法》要求每家机构的教学、教研人员占比都得在一半以上,机构为了达标就不会把教研线全部砍掉。”

## 纳入“黑名单”管理

针对师资管理的问题,教育部校外教育培训监管司有关负责人在解读时也表示,被纳入“校外培训机构从业人员黑名单”管理的

人员以及被剥夺政治权利或者故意犯罪受到有期徒刑以上刑事处罚的人员,均不得在校外培训机构中从业。

校外培训从业者从业时须牢记11条从业红线。包括不得向学生及家长索要、收受不正当财物或利益;不得歧视、侮辱学生,不得虐待、伤害、体罚或变相体罚未成年人;不得损害国家利益,损害社会公共利益,或违背社会公序良俗等多条要求。如有人员违反上述规定要求,经查实、审核后,将被纳入全国统一监管平台的校外培训机构从业人员黑名单”管理。

北京商报记者经过观察发现,从上述从业红线要求来看,“双减”工作推进到现在,越来越注重校外培训教师的资质及管理问题,对校外培训教师的要求正向对校内教师的规

定要求靠拢。

“从‘双减’工作的系列政策来看,政策的逻辑并不是把整个行业所有的机构都灭掉,而是让机构更加合理化的存在,同时消除暴利,因为政策根本在于减轻负担,减轻家长的经济负担也是重要一环。”于进勇表示,现在的多项政策是对严管义务教育的具体落地实施。在义务教育头顶上的“剑”已经悬了很久,现在是真的落下来的时刻。”

于进勇进一步指出,教培机构若想在未来生存,需要考虑几个细节问题:包括机构的服务对象、服务内容等。同时,机构还要思考如何储备教研教学人才,为提供更高品质的服务打下基础”。

北京商报记者 程铭劼 赵博宇

# “优速通 被退票” 谁替消费者选择 不喜欢”

9月14日凌晨,北京环球度假区门票正式开售,但在众多消费者熬夜成功抢到入园门票后,却扎堆收到飞猪方面发出的“自动退票”信息。当天上午,“飞猪北京环球影城优速通自动退票”消息也登上了热搜,有多位消费者在社交平台反馈在飞猪平台上购买的环球影城“优速通票”被系统自动退票。随后,飞猪方面做出回应:由于系统访问量与订单量峰值不断刷新,北京环球度假区旗舰店在获取环球优速通库存时,实时对接出现延误问题。但是,还有消费者表示:“被退票,问题是退时说我方不喜欢发起退款,对方同意退款,这才是最不正常的地方”。究竟是谁替消费者做出的退票选择?是谁给选择的“不喜欢”选项?自动系统真的能够替人做出“不喜欢”的选择吗?

## 熬夜抢到却被退票

作为哈利·波特迷,从试营业便期待着玩一次禁忌之旅的徐璐(化名),怎么也想不通,为啥飞猪的系统能替了半夜的自己作出“不喜欢”退票的决定。

9月13日晚11点半,徐璐便准备了三个手机、三个平台(小程序、App、飞猪)进入备战阶段。0点钟声敲响,三大平台同时崩了:基本上前3分钟都是小黄人(小程序、App)+小飞猪的状态。前20分钟基本是什么都不能操作的。”直到00:23进入了支付页面可以进行购买,果断付款无限快速通,收到扣款信息后,徐璐才把心放到肚子里。

“我们同学和几个哈迷的群,都是扣款几分钟到半小时内成功出票的,因为是实时票量,且一个身份证无法重复购买,所以我理解,飞猪显示我成功购买并扣费了,就没什么问题。”

结果睡了一觉之后正准备上班的徐璐,看了一眼手机不淡定了——飞猪退款信息,熬了半夜、扛过了系统崩溃抢到的票,就这么没了。

同样的遭遇,也发生在网名叫“星姐纯子”的网友身上,据她介绍,自己辛辛苦苦半夜抢到的10月8日快速通,在凌晨两点同样被退票。

北京商报记者从小红书、微博、知乎等社交平台发现,被飞猪“自动取消优速通订单”的消费者不在少数。

“昨晚买完高高兴兴睡觉去了,早上睁眼门票出票成功,优速通强制退票……”我也是

优速通被飞猪退了,请问现在除了找飞猪有啥办法吗?我看网上说打057112315投诉,我一直打不进去。”我也这种情况!白熬半天!然后收到退票短信又被气得半天没睡着!”

随后在9月14日下午2点左右,针对消费者在北京环球度假区旗舰店“购买环球优速通后被自动取消订单的情况,飞猪发布的公告里,将原因归结为“由于系统访问量和订单量峰值不断刷新,北京环球度假区旗舰店在获取环球优速通库存时,实时对接出现延误问题,一些消费者看到页面显示仍有库存,但在付款后,系统自动识别已无库存,即进行了退款并自动关闭订单,并表示“为不好的预订体验向大家诚恳致歉,同时承诺当天20点前,将把方案通过官方微博告知大家”。

## 理由为什么是“不喜欢”

但飞猪的解释不但没有平息消费者的质疑,更点燃了第二波吐槽。

“你说是库存延迟,我理解,但你为啥退票的理由替我选了‘不喜欢’,请问这个是系统替我选的,还是人?”跟徐璐同样质疑的消费者充斥着各个社交平台。

“what?熬了半夜的环球门票优速通被飞猪取消了,还贴心地帮我写了备注‘不喜欢’”;“被退票,问题是退是说我方不喜欢发起退款,对方同意退款,这才是最不正常的地方。”消费者潘女士表示,自己是晚上零点进入飞猪的软件进行购买,但是一直显示身份填写有问题,其实就是系统崩溃了。在0:30终于支付成功,收到短信后一个半小时,收到了退款短信。

“我很奇怪,就去订单查看,显示退款理由是买家不喜欢。”

另一位消费者韩女士也表示,自己零点9分在淘宝飞猪旅行抢到了优速通,并且支付成功,当天早上7点收到短信通知订单已经被取消了,而且理由还是“不喜欢/不想要”。

更让徐女士觉得诡异的是,飞猪平台上优速通的销量一直处于下降状态。“目前飞猪的优速通已被下架,但是通过我们的订单单去看,现在优速通的销量一直都在降低,优速通的销量2个小时已经下降了2000多,而无限次优速通则已经由上午的1万多下降至6000多销量。由此可见,可能有的人还在继续被退票。”徐女士表示,飞猪的退票原因从一开始的“不喜欢/不想要”,在14日上午又更改为“商家无法出票”。

## 解决方案:另赔30%

面对越来越多的质疑,飞猪给出了处理方案:对于已经完成付款但因出票失败、订单被取消的环球优速通消费者,在已经全额退款的基础上,将根据《飞猪门票商品服务保障标准》及飞猪平台相关规则另行提供商品实际成交金额的30%作为赔付。

同时,北京环球度假区表示,将专门开放环球优速通产品的现有库存,如果消费者仍希望重新下单选择环球优速通产品,请在2021年9月19日23点59分之前从后续可选日期中重新下单购买指定日期优速通产品。飞猪将尽快通过短信等方式通知消费者开售时间及产品链接。

但飞猪在公告中也承认,由于所剩库存有限,可能无法满足所有消费者的需求,并表示由于环球优速通产品在到访日前2天的0:00前可退,之后可能出现部分消费者退款后重新释放库存的情况,消费者亦可随时关注平台重新购买。

在尚游汇文旅董事长钟晖看来,北京环球度假区是个热门项目,难免会有类似的事情发生,但是在该类事情发生之后,需要按照双方的约定制定相应的解决方式,进行退款、补偿等,处理方式也应符合国家的法律规定。

但无论退款、补偿方案是什么,对于哈迷徐璐来讲,很有可能在今年冬天之前都没有办法尽兴地玩一把禁忌之旅了,因为截至9月14日中午,优速通全面售罄。

北京商报记者 关子辰 吴其芸

# 拟募资超8亿 小影科技IPO启航

作为较早开展移动端视频创作软件服务的公司之一,杭州小影创新科技股份有限公司(以下简称“小影科技”)也开始觊觎资本市场发展平台。9月13日晚间,深交所官网信息显示,小影科技创业板IPO已获得受理,公司拟募资8.05亿元。

据了解,小影科技是移动端视频创作软件及服务提供商,主要从事移动端视频创作软件产品及服务的设计、研发及销售推广,公司产品主要为移动端视频创作软件,主要包括小影(Viva Video)、Viva-Cut和节奏酱等。

招股书显示,小影科技海外营收占比比较高,公司在中国香港、印度、新加坡、英属维尔京群岛等设立多家子公司,产品用户遍布全球200多个国家和地区。报告期各期,公司海外营业收入分别为9783.47万元、1.19亿元、2.43亿元和1.68亿元,占营业收入的比例分别为69.19%、60.96%、80.45%和90.17%。

财务数据显示,2018-2020年以及2021年上半年,小影科技实现营业收入分别约为1.41亿元、1.96亿元、3.02亿元、1.86亿元;对应实现净利润分别约为-798.21万元、-5053.18万元、4316.9万元、4199.18万元,净利润存在较大幅度的波动。

对于公司2018年、2019年净亏损的原因,小影科技表示,公司VidStatus产品投入较大、员工股份支付费用较高,导致连续两年亏损。不过,2020年至今公司实施精细化运营策略,提高产品运营能力和变现能力,订阅收入明显提升,同时VidStatus产品转型后投入的成本费用下降,商业化能力提高,共同促使公司2020年和2021年1-6月经营业绩明显提升。

此次募资8.05亿元,小影科技主要投向技术研发中心建设、创作工具与服务升级建设、全球营销平台建设等三个募投项目,分别拟投入募集资金3.26亿元、2.78亿元、2.01亿元。

另外,截至招股书签署日,韩晨、熊永春和陈成丰分别直接持有小影科技27.98%、6.57%和6.57%的股权,合计持股比例为41.12%,为小影科技的控股股东和实际控制人。

其中,韩晨担任小影科技董事长及总经理,全面管理公司各项业务;熊永春担

任小影科技董事及副总经理,负责公司产品的底层技术研发;陈成丰担任小影科技董事、安全中心负责人,负责公司产品合规经营相关工作。

报告期内,小影科技的拳头产品小影为公司贡献了七成营收。

招股书显示,2018-2020年以及2021年上半年,小影科技收入主要来源于移动端视频创作软件订阅业务,订阅收入分别为1.15亿元、1.68亿元、2.85亿元和1.62亿元,占营业收入的比例分别为81.38%、85.68%、94.6%和87.31%。

而在报告期各期,小影科技主要产品小影占营业收入的比例较高,小影订阅收入分别为1.05亿元、1.56亿元、2.4亿元和1.27亿元,占营业收入的比例分别为74.07%、79.91%、79.56%和68.34%,产品收入集中度较高。

小影科技也在招股书中提示风险称,若小影产品无法及时更新迭代或者经营策略出现偏差,无法满足用户需求,可能会导致产品市场份额下降,进而对经营业绩产生不利影响。此外,产品收入集中度较高的情况下,若公司其他产品收入规模无法达到预期,将对经营业绩产生不利影响。

上海财大电子商务研究所执行所长崔丽丽对北京商报记者表示,移动端视频创作软件业务公司,发展初期面临的市场竞争主要来自专门从事移动端视频创作软件的软件开发公司。如今随着短视频市场快速发展,部分短视频平台(例如抖音、快手)参与移动端视频创作软件行业的市场竞争中,推出剪辑(CapCut)、快影等产品,导致行业竞争进一步加剧。

普华有策发布的报告也指出,当前移动端视频创作软件行业竞争格局主要分为两大阵营,一类是头部短视频平台推出的创作软件,另一类是第三方专业化的移动端视频创作软件。预计未来专业化移动端视频创作软件将不断出现,使得移动端视频创作软件行业竞争将向更为精细化、专业化方向发展。

针对相关问题,北京商报记者向小影科技董秘办公室发去采访函,不过截至发稿对方并未回复。

北京商报记者 马换换