

新东方首现亏损 欲告别跑马圈地模式

特约记者 赵倩 报道

起步于1993年的新东方将在今年11月16日迎来20岁生日,然而,新东方先收到的“生日礼物”,却是公司“四年来首亏”——其公布的截至2012年11月30日的第二季度财报显示,该季净亏损1580万美元。

由知名导演陈可辛执导的新片《中国合伙人》预计将于4月16日正式公映。这部由真人改编的励志电影,讲述的是上世纪80年代至今,三个小人物白手起家,齐力创办英语培训学校的故事。反映到现实中,该剧本主角的人物原型正是新东方教育科技集团(以下简称新东方)及其创始人俞敏洪。

尽管过去几年,由于受金融危机的后续影响及房地产调控的持续深入,多个行业进入低迷期,但英语培训行业却保持着强劲的增长姿态。有数据表明,2012年我国外语培训行业产值超过900亿元,而2009年,这一数字仅在200亿元上下。

“新东方这次亏损,暴露出它管理上的一些问题,同时,今年整个英语培训行业可能会有从野蛮扩张到需要规范管理的趋势。”接受记者采访时,长期关注教育产业的分析师李莹说道。

跑马圈地带来高成本

“我们亏损,是因为之前扩张得太快了。”一位工作人员向记者解释道,有些地区关了教学中心,但广州方面还没有听到类似消息。她提供给记者的资料表明,新东方在广州7个行政区已拥有分校32所。

此前,新东方坦承自己犯了错误——对收入增长的预期过于乐观,扩张速度过快。而面对季度亏损的现实,新东方总裁兼CFO谢东萤表示,新东方将关闭15~25个教学中心,4个月内将裁员1000~1500名。平均遣散成本为6000~10000美元/人。

“新东方亏损,意料之中。现在员工工资以及社保都在增长,房租也每年按照8%~10%的速度增长,英语培训有环球以及新航道在追,中小学培训有学而思等机构,留学市场我们这些机构为了占有机场,不得不降低中介费,还要提高质量,虽然新东方留学市场有所增长,但利润未必会增长,不看好新东方的后市发展。”360教育集团董事长罗成通过微博评价道。

不过,新东方官方给出的回应是,对此次亏损,“外部”产生的影响远远大于内部。因为第二财季(9~11月)原本就是新东方的“小季”,与寒假、暑假两个“大季”相比,历年“小季”盈利都少。

李莹认为,新东方的确是为扩张过快导致了亏损,不只新东方,学大教育自上市以来,也因为扩张原因导致不少季度亏损,“新东方的亏损,暴露出它管理上的一些问题。”据李莹介绍,由于英语培训机构大多是预付款模式,过去这个行业的现金流非常好,导致扩张速度极快。

新东方官网资料显示,截至2012年



5月,其已在全国49个城市设立了55所学校、7家产业机构、32家书店以及600多家学习中心,累计培训学员近1300万人。但“仅仅是过去的4个季度,新东方就开设了238家学习中心。”

“最近几个季度,新东方单季的学校数量增长都超过40%,非常恐怖。”李莹对记者说,“新东方内部是直接考核各地校长,校长最直接的做法就是新开分校。之前的新东方,集团副总就拥有批准开设分校的权利,而新东方地方的管理人员一般是从教师开始做起的,‘诸侯割据’的情况导致一些地方的校长跟集团的副总关系很好。也就是说,找个关系跟自己的副总,直接批一下,就可以新开分校了。”

高速扩张之下,问题开始显现。

“我们现在发现,包括新东方也承认了,目前新东方的教学水平较它早期的高水平是有一定稀释的。”李莹说,目前的新东方至少面临三方面的问题。首先是内部管理面临调整,快速扩张的源头在于副总权力比较集中;其次是部分老师会“倒戈”的问题,比如有些部门负责人会带着他的经营团队自己去成立一个学校;第三是从资本市场估值的角度看,现在的新东方不是过去的新东方了,过去的新东方是做留学等大单,收费非常高,利润有保证,但现在低利润率的业务已经逐步取代高利润率的业务。

新东方领地被同行分食

在行业里,新东方依然尊享“一家独大”。“所谓的大,是因为它做得比较全,所以它的营收规模也是最大的。”李莹解释,但是在一些细分领域,细微的变化已经在进行。

2012年7月,新东方将旗下的精英英语以550万美元的价格剥离给精英英语总经理翁云凯。彼时,有声音认为,新东方此举在于其认为精英英语所面对的高端消费者,市场容量较小,所以剥离。

但在李莹看来,这可能是源于新东方没有竞争过华尔街英语、英孚教育等同类机构。

记者在采访中了解到,为争抢不断放大的市场蛋糕,近年来国内英语培训行业新进者众多。目前行业主要由4种力量组成:第一种是各大高校衍生出来的英语培训机构;第二种是国内知名民营培训机构,如新东方;第三种是起点很低但数量庞杂的一般民营英语培训机构;第四种则是“外来抢食者”,比如华尔街英语。

广州天河区体育西路商圈,集中了多家英语培训机构,包括华尔街英语、韦博国际英语、美联英语、沃尔得国际英语等。定位于高端客户群的华尔街英语正是新东方精英英语的强劲对手。

总部设在上海的韦博国际英语同样处于稳步扩张中,2013年是该机构进入广州的第7年,其目前在广州有7家分校。该机构课程顾问涂晶晶介绍说,在7家分校中,第一家分校到第二家,期间经过了一两年时间,反而是最近一两年新开得比较多。

记者看到,目前广州市场上英语培训机构的格局:新东方偏应试;华尔街针对比较高端的成人学员;英孚在全球做青少年教育,现在也做海外留学;韦博是中国人自己开的,不少地方照搬了华尔街的模式;美联英语和韦博差不多,美联要晚一些成立。

在上述机构悄然崛起的同时,部分“弱者”却被逼退。

2009年,号称“百年权威”的灵格风英语在全国多个教学点出现“破产、停课、卷款逃跑”的情况。年底,新动态教育集团将广州灵格风收入囊中。尔后,凯恩英语、瑞来英语也陷入关门风潮,一些处于更小阵营中的教学机构更是接二连三地选择从市场退出。

李莹表示,英语培训行业已经在分化,而未来这个行业面临的最大冲击在于,这些机构将集体进入管理的整顿期,深度洗牌。

据她预计,未来可能会形成两个极端,“规模大的、非常规范的机构会非常好;非常小的、作坊式机构可能也会很好地存在。因为后者不会涉及到过多的扩张,而专注教学效果和口碑。”

前为11655.9元/公斤,到去年则为6219.9元/公斤,下滑幅度46.6%。

刘建波向记者表示,“之前的停产保价已没有了意义,如继续停产,企业今年的效益恐怕也会受到影响。”

复工主要影响资本市场

“每年3、4月份为稀土的传统旺季,对产品的需求和价格都有一定支持。”信达证券在其稀土行业周报(2月17日至3月1日)中指出。对此,有不愿具名券商人士向记者表示,包钢稀土持续4个月的停产保价效果并不明显,而在需求旺季选择复工,或为公司业绩带来提振。

在刘建波看来,现在市场需求不足,包钢稀土现在的复产,象征意义要大于实际意义,影响主要表现在资本市场层面。

1月30日,包钢稀土发布了2012年

赵小娟也认为,在教育行业,规模不是关键因素,口碑才决定生死,因为它需要的是持续性的学习,如果学生学得不好,他不可能再继续学习了,或者不可能带朋友来学习。

行业或将迎来 精细市场时代

“现在中国人学英语的热情是很高的,市场每年能达到两位数增长,留学业务逐年增长的趋势非常明显,还有像以前大家不太熟悉的SAT等,需求也越来越大。”李莹说,不过,新东方亏损以及近年来一些培训机构的退出,给了整个行业一丝警醒:从野蛮扩张到精细化管理已成迫切命题。

从外部因素看,教育方式的转型也存在必要。有报道指出,一些投资公司正在改变投资策略,将资金投向那些有网上业务的教育公司,而不是传统型线下教育实体。事实上,以2012年看,不少在线教育机构纷纷成立,而传统教育机构也试图以“在线”元素来满足用户需求。

李莹认为,“其实我满足太多需求来自线上教育的冲击,因为现在没有任何一个线上机构有成熟的线上模式。我也不认为会有一种线上模式能颠覆线下的教育,因为教育本身是非常讲究体验的。一个例子是,我们虽然在电脑上也能下载到电影,但它能替代你在电影院看电影的感受吗?这和网络购物又有所不同,比如淘宝上买的东西和超市买的东西,但这个东西的本质是一样的。培训却不一样,面对面获得的培训和在线上接收的教育,哪怕只是在细微的交流过程中,这种感受也是不一样的。”

一位不愿具名的人士认为,从本源上讲,这个行业的威胁是来自于行业内部,它的专业度,如何不断去研究一些新的东西,让来到这里的学员也好,客户也好,能够真正地得到提升。

上述人士还认为,教育是需要有专门的团队去研究的,如果没有专业的团队,给出来的学习方法没有专业性,那很难做到可持续性。另外一点则是服务,在教育行业,服务虽然不是最关键的,但从供求主体看,学员首先是一个消费者,如果同类型的培训机构,价格也差不多,服务做得更好当然就更吸引人。

在李莹看来,新东方“感冒”和行业洗牌对目前国内的英语培训机构给出了一些必要路径:一是新东方案例所反映出管理需要改善,要更加规范化;二是面对不同的客户,要慢慢去渗透细分市场,做到人性化;三是进一步研究,怎样通过更好的方式传授给学生。

“我认为目前的增速会在这个行业保持下去,至少在一个比较短的时期内会保持,只不过市场可能会发生变化,比如留学从传统的GRE、托福转向SAT留学精英化这一块了,幼儿教育也在兴起。”李莹补充说,“未来线上的教育也不断创新和发展,从潜在市场的角度,这个行业还是有很多的空间可以去开拓。”

王老吉销量 直线上升

特约记者 陈伟 报道

近两日,广州药业股份(00874, HK)突然发力持续大涨,本周一大涨13.42%,创出历史新高,又继续上周2.09%,报收22.00港元。有业内资深券商资管人士向记者表示,1月份王老吉销售超预期、广药整合上半年完成或是股价催化剂。摩根士丹利也发表报告称,广州药业管理层预期今年上半年完成与白云山的合并,预测广药届时或派发不少于去年纯利10%的股息。

3月4日,广州医药集团举办业绩新闻发布会,据参与媒体报道,“广药双子”重组工作已进入“倒计时”,广州药业吸收合并白云山A将在今年上半年完成,新广药2013年目标销售额500亿元。

2月28日广州药业发布的2012年年报显示,公司去年实现营业收入81.29亿元,同比增长51.28%;实现归属于上市公司股东净利润3.95亿元,同比增长37.47%;每股收益0.487元。其中,市场关注度较高的王老吉经营超预期,王老吉大健康公司贡献3096万元的利润。不过,公司的销售费用也与日俱增,2012年全年的销售费用高达13.59亿元,同比增长91.25%。广州药业解释称,主要是为了积极开展营销工作,特别是王老吉大健康公司于年内加大了广告宣传力度、营销人员费用以及运输费用等与销售相关的支出增加所致。一位不愿具名的券商资管人士向记者表示,近期广药股价上扬可能是王老吉销售超预期,这成为广药股价向好的支撑。

据了解,目前除了红罐王老吉外,广药还推出了瓶装、低糖、无糖、固态型王老吉,2014年王老吉将形成“盒、罐、瓶、条”全系列。

此外,广州药业与白云山A的重组方案已经于去年12月得到证监会批复。广州药业表示,争取在2013年上半年完成吸收合并白云山A的工作,新广药2013年目标销售额为500亿元。

电煤步入“自由市场”时代

特约记者 赵倩 报道

日前,记者从有关渠道获悉,神华、中煤与电力集团2013年煤电谈判已经落实,谈判结果为电煤无长协煤、市场煤之分,统一浮动作价,价格以环渤海指数为基准,以当周环渤海指数减10元与客户结算。至此,从2012年12月开始接触的煤电谈判历时近3个月时间尘埃落定。

华能电力集团相关人士与两地方性电力集团人士均对ICIS C1表示,神华、中煤的年度电煤合同谈判既非“长协煤”市场煤7:3比例,环渤海指数浮动作价”方案,也非后来电力集团提出的“不分长协煤和固定作价”方案,而是两者方案的折中,即“不分长协煤和市场煤,环渤海指数浮动作价”。

电力集团人士表示,目前与伊泰的合同尚在修改当中,双方的分歧在于是周环渤海指数作价还是月度环渤海指数均价作价,但无论如何,将会参照环渤海指数浮动作价。而四大矿的大同煤业最终的价格还没落实,不过目前双方的下水煤价格差距不大,预计也将参考神华和中煤的模式,双方目前的差距在车板价格上,由于近期国家铁路运费上调,矿方成本提高,对于当前电力集团提出的比下水煤低100元/吨以上的价格难以接受。

2013年是首年取消重点合同煤价格,实行煤价并轨制度,在历经长时间的谈判之后,煤矿和电力集团的签订的价格浮动作价,标志着中国电煤市场真正进入了“自由市场”的时代,电煤的价格走势至此将完全由市场供需关系决定。

从矿方角度考虑,这是矿方长期以来希望实现的一个目标,而从电力集团角度来看,这也是电力集团在充分判断了2013年的用电需求增速、煤价走势后的一个结果。

对于这样的结果,国内部分动力煤进口商表示,这是进口动力煤的一个“千载难逢”的机会,这意味着国内煤与进口煤将平起平坐,进口煤有着更大的优势去争夺前期低价计划煤的市场份额。但另有贸易商对此则抱有忧心态度,认为“国产煤价格可以跌得更低”,从而以低价把进口煤挤出去。

行业分析认为,2013年将会是国产煤与进口煤首次公平竞争,谁优谁劣将最终看哪方的价格更有优势,而考虑到2013年的铁路运输能力进一步改善,国内释放的产能继续提高,最终受益的将会是下游终端用户。

当然,考虑到我国的能源结构以及煤电供需稳定是国民经济稳定的基础,国家仍将宏观调控煤电价格,一旦未来煤电供需出现极大转变或煤炭价格出现巨幅波动之际,不排除国家出台应急政策干预电煤市场

停产保价失败 包钢无奈复工

特约记者 张晋 报道

持续4个月的停产保价,并没有止住稀土价格下滑的步伐,公司业绩反而可能受到牵连。日前,记者从包钢稀土生产技术部了解到,该公司已经开始复产,但对方并未透露复产规模。

今年1月30日,包钢稀土发布的2012年度业绩预减公告显示,受稀土产品价格大幅下降等因素拖累,预计公司2012年净利同比降50%~60%。

有不愿具名的券商人士向记者表示,包钢稀土持续4个月的停产保价效果并不明显,而在需求旺季选择复工,或为公司业绩带来提振。

停产保价策略失效

据悉,2月23日包钢稀土所属各冶炼分离企业正式开始恢复生产,同时向使用北方矿的稀土企业供矿。

据记者了解,此次复产范围包括包

钢稀土直属冶炼厂、华美公司、和发公司、灵芝公司以及全南晶环和信丰新利。在包钢稀土停产一个月后,上海现货主要稀土行情出现普遍上涨,代表性稀土品种氧化镨钕价格大涨20%,每吨达到45万元,但短暂上涨后,价格又出现下跌。

几乎同时,继包钢稀土执行停产保价策略后,南方的五矿、中铝、厦门钨业等稀土企业也跟着停产,但停产保价策略并不明显。

此前,包钢稀土连续三次发布停产公告,换来的却是价格持续走低。卓创资讯稀土行业分析师刘建波认为:“大环境如此,少数企业行为无力改变大局。”

据公开消息,2012年,稀土全年均价同比下跌幅度普遍在40%左右,接近“腰斩”。其中,2011年,氧化镨的市场均价还曾达6903元/公斤,去年下滑到4142.5元/公斤,跌幅40%;氧化铈的市场均价此

前为11655.9元/公斤,到去年则为6219.9元/公斤,下滑幅度46.6%。

刘建波向记者表示,“之前的停产保价已没有了意义,如继续停产,企业今年的效益恐怕也会受到影响。”

复工主要影响资本市场

“每年3、4月份为稀土的传统旺季,对产品的需求和价格都有一定支持。”信达证券在其稀土行业周报(2月17日至3月1日)中指出。对此,有不愿具名券商人士向记者表示,包钢稀土持续4个月的停产保价效果并不明显,而在需求旺季选择复工,或为公司业绩带来提振。

在刘建波看来,现在市场需求不足,包钢稀土现在的复产,象征意义要大于实际意义,影响主要表现在资本市场层面。

1月30日,包钢稀土发布了2012年

