

董宇辉从东方甄选辞职 与辉同行开始独立运行

证券时报记者 吴志

7月25日,东方甄选公告,旗下知名主播董宇辉辞职。东方甄选同时宣布,将旗下子公司与辉同行(北京)科技有限公司(下称“与辉同行”)出售给董宇辉,以净资产7658.5万元作价。

东方甄选董事会主席俞敏洪随后多次回应,与辉同行的全部净利润奖励给董宇辉。董宇辉所需收购款,其已按符合上市公司规则和公司章程规定的方式予以安排支付,“公司是送给宇辉的”。“与辉同行自成立以来获取的全部收益,包括全部利润,东方甄选分文未取,全部留给了宇辉和与辉同行,支持他们继续发展。”俞敏洪说。

董宇辉也发布长文,回顾在新东方及东方甄选的岁月,对俞敏洪及公司表达感谢之情。

2022年6月东方甄选“出圈”后,东方甄选股价曾持续大涨。但2023年以来,东方甄选股价持续回落。7月25日晚,东方甄选发布回购公告,计划未来回购不超过5亿元的公司股份。

工商信息显示,与辉同行旗下公司目前正在申请多项商标。包括“与辉同行阅山河”“与辉同行破万卷”“与辉同行看山河”等图文。而在今年3月,包括多个类别的“董宇辉”“方脸哥”“方老师”等在内的多项商标,已由东方优选(北京)科技有限公司(东方甄选旗下公司)转让给与辉同行。

董宇辉离开东方甄选

从2021年年底新东方成立东方甄选进军直播带货开始,董宇辉的主播之路走了大概两年半时间。而从2022年6月东方甄选直播间爆发,董宇辉真正走入大众视野至今,大约2年时间。2年来,东方甄选带货数字不断攀升,但也频频陷入舆论风波。

尤其是2023年12月,东方甄选“小作文”风波爆发,粉丝就公司管理问题以及董宇辉在东方甄选的待遇等提出质疑。

随着舆论不断发酵,2023年12月16日,东方甄选宣布由俞敏洪兼任东方甄选CEO,免去孙东旭的东方甄选执行董事、CEO职务。董宇辉彼时表示,自己从没提过要离开东方甄选。俞敏洪则承诺,将提升公司主播发展空间。

2023年12月18日,俞敏洪在个人抖音号发布任命通知,任命董宇辉为新东方教育科技集团董事长文化助理,兼任新东方文旅集团副总裁。俞敏洪当晚表示,董宇辉将成立独立工作室,开展文旅等业务,新成立的工作室账号属于董宇辉。

2023年12月22日,与辉同行(北京)科技有限公司(简称“与辉同行”)成立,董宇辉任该公司执行董事、总



7月25日,东方甄选旗下知名主播董宇辉辞职,同时,与辉同行全部股权出售给董宇辉。

图虫创意/供图 翟超/制图

经理。此后,董宇辉开始在“与辉同行”抖音直播间独立带货,东方甄选风波暂告一段落。

不过,东方甄选最终没能留下董宇辉。

7月25日晚,东方甄选公告显示,经公司与董宇辉友好讨论后,董宇辉已决定离任。董宇辉的离任是由于他的职业抱负、对其他事业的投入及个人时间安排,辞职已于2024年7月25日生效。

东方甄选称,除了向董宇辉悉数支付所承诺的福利及补偿外,俞敏洪已寻求董事会批准,将与辉同行的所有未分配溢利分派给董宇辉,作为对董宇辉所作贡献的感谢及赞赏。另外,为维持与辉同行的正常运营,公司将向与辉同行免费提供自主研发的信息系统。

7月25日晚间,证券时报记者就董宇辉离职事项进一步询问东方甄选,东方甄选表示,以公告为准。

收购与辉同行

董宇辉在东方甄选的待遇问题,一直备受外界关注。东方甄选在过去实施过股权激励,尽管董宇辉所持股权的具体数字未曾披露,但俞敏洪曾公开表示,自己不会亏待董宇辉。董宇辉也公开称,自己获得了应有的回报。

去年12月成立的与辉同行,由新东方旗下北京新东方迅程网络科技有限公司100%持股,董宇辉个人并不直接持有股份。而此次董宇辉在离任的同时,还将斥资收购与辉同行100%股份。

东方甄选披露的出售协议显示,

2024年7月25日,董宇辉、东方甄选及目标公司与辉同行签订出售协议。董宇辉同意收购与辉同行100%股权,代价为人民币7658.5万元。

东方甄选称,公司自2021年以来拓展自营产品及直播电商业务并成立了品牌东方甄选。2023年12月,公司与董宇辉合作成立与辉同行。与辉同行品牌名源于董宇辉的姓名及个人知识产权,与辉同行与公司包括东方甄选在内的其他品牌分开运营。

东方甄选表示,7月25日,董宇辉决定离任,董事会认为该品牌本身与董宇辉及其个人知识产权密不可分,且考虑了离任后使用知识产权的相关风险,随着董宇辉离开,公司将无法继续经营与辉同行。

此外,随着公司的业务快速发展,影响力扩大,公司认为迫切需要将其更多资源集中并重新分配于开发升级健康及高品质产品,以加强品牌建设,维护正面形象及用户心态,从而更好地满足消费者的需求。

鉴于上述情况,公司认为,出售与辉同行符合股东最佳利益。根据公告,此次交易对价董宇辉将分两次支付。在出售协议日期起30个营业日内支付3829.2万元,出售事项完成后10个营业日内支付剩余3829.2万元。东方甄选表示,接下来将通过东方甄选品牌继续经营并拓展其自营产品及直播电商业务。

俞敏洪董宇辉分别回应

东方甄选公告发出后,俞敏洪、董宇辉也分别进行了公开回应。俞敏洪在公开信中提及了出售与辉同行的原

因。他表示,围绕东方甄选和与辉同行的争议,导致了他与董宇辉的隔阂,他自己也不断被攻击和污名化。新东方和东方甄选的股价也受影响剧烈波动。

俞敏洪表示,今年3月份左右,他就与董宇辉探讨公司后续发展。为了确保与辉同行的发展,避免业务冲突和舆论纠葛,遂决定到5月31日财年结束后,把与辉同行的100%股份转让给董宇辉本人。

董宇辉在公开信中提到,与辉同行成立后,个人及整个与辉同行的团队都得到了很好的待遇提升。对于收购与辉同行所需的股权购买款,俞敏洪也按照符合上市公司规则和章程规定的方式予以安排结算。董宇辉称,与辉同行将有能力维持未来一段时间的公司运营、房租及员工工资等支出成本。

从直播表现来看,在董宇辉通过与辉同行独立开播后,与辉同行直播间的同时在线人数,就明显超过了东方甄选旗下其他直播间。目前,东方甄选抖音主账号粉丝2986万,与辉同行最新粉丝数约2150万。

对于董宇辉离职后东方甄选的运营,7月25日,俞敏洪表示,新东方是东方甄选大股东,未来东方甄选和新东方集团将会进一步紧密合作,形成更加完善的商业合作模式。俞敏洪还表示,公司会通过股票回购等方式,不断提升股东价值。



核心主播单飞 大网红难题待解

证券时报记者 余胜良

7月25日,东方甄选公告将与辉同行股权卖给了董宇辉,意味着董宇辉和东方甄选互道珍重,彼此放手。

一家成熟的上市公司,对自己一手“孵化”出来的头部网红,做了诸多调整,仍然缺少约束能力,无法保障自身利益。靠着粉丝优势,头部网红有着一般网红所没有的话语权。

东方甄选是新东方面临临培新后探索出来的一条新路,属内部创业,当时公司离职补偿金、退租违约金等支出超过100亿元。直播带货是热门赛道,被俞敏洪看重,而董宇辉原来是高中英语培训老师,就是在这种背景下从西安来到北京,进入带货工作,常年锻炼出来的口才这时候也有了用武之地,因缘分会,一炮而红。

新东方孵化出东方甄选,跑出来一个董宇辉,成为众人羡慕的对象,这种级别的网红可遇而不可求,东方甄选股价彼时也一度爆发性增长。

董宇辉善于将知识演绎出来,出

口成章,吸引了很多忠实粉丝,带货能力一流,一时间众星捧月。

但这也出现一个问题,粉丝们过于偏爱董宇辉,去年底“小作文”事件成为矛盾爆发点,为董宇辉抱不平的声音为主流,认为他养活了整个公司,其他人就应该隐身幕后好好为他工作,包括管理层都在刻意打压董宇辉、压榨董宇辉的劳动力。

其实在此之前,董宇辉的薪酬和股权激励都有所体现,但管理层很快行动起来,单独为董宇辉成立了一家公司与辉同行,让董宇辉说了算,提升了董宇辉的行政级别、股权数量。董宇辉不喜欢带货,可以自己决定做文旅产品,对利润没有要求,底薪之外还可以获得一半收益。

这个“金手铐”量身打造,当时认为非常适合东方甄选与董宇辉,争执解决后媒体也基本不再关注,但从俞敏洪最新发布公开信看,矛盾并没有结束,他和其他主播依然要面临持续不断的攻击。俞敏洪曾在3月份找董宇辉商量,最后决定到财年结束

(5月31日)之后,俞敏洪去请求董宇辉同意,把与辉同行100%股权转让给董宇辉本人。

与辉同行售价只有7658.5万元,按照俞敏洪的说法,是他掏钱给了上市公司,相当于将公司送给了董宇辉。不仅如此,与辉同行自成立以来获取的全部收益包括全部利润,东方甄选分文未取,全部留下支持继续发展。

作为生意人,俞敏洪这次为何如此大度?作为培训行业教父,新东方历史上出过不少名师单飞,俞敏洪都能应对自如,但这次不大一样,董宇辉有强大的公众影响力,历史上名师的影响是小范围的,董宇辉的影响是全国性的。

东方甄选原来做的培训业务,是老板和员工的关系,用工模式传统。优秀员工的待遇可能是薪酬奖金增加,优秀者还可以提拔为管理层,有一整套成熟的管理制度。

而直播带货行业适用于新的合作模式,头部主播成立公司,占多数股权,整个公司围绕头部主播服务,这是

现在的主流模式。与辉同行独立,今后董宇辉就大概率会走这个模式。另外,专业网红经纪公司到处签约,以薪酬、配套资源等吸引合作,通过合同约定网红。为了构建更稳固的合作关系,还有一些以收徒作为模式运作,这种一般是发生在主播之间。

东方甄选与主播的合作模式与上述都不相同,还是原来的传统雇佣关系,所以前管理者才痛恨饭圈文化,东方甄选希望能成为平台,能管理好诸多网红,而不是被头部网红“绑架”。

但是东方甄选没有成为平台,只是平台上的商户,还要靠主播们卖力吆喝,还需要依赖直播流量。

核心主播对公司影响过于强大,影响了公司稳定,“孵化”出董宇辉这个超强IP,却没有能力驾驭。东方甄选已经几度调整,还是无法构建出新型关系,以锁定双方合作,这不能不说是个遗憾。其他渴望在直播领域有一番作为的传统公司,也会面临这个难题。

电解铝行业产能天花板确定 市场需求预期向好

证券时报记者 赵黎均

2024年上半年,在宏观预期偏好和基本面支撑下,国内铝价重心整体走高。虽然6月份以来铝价出现高位回调行情,但市场需求预期依然向好。

近日,国家发展改革委等五部门发布了《电解铝行业节能降碳专项行动计划》,明确对能效基准水平以下产能完成技术改造或淘汰退出等目标,电解铝行业产能天花板确立,高质量发展趋势进一步明晰,行业对下半年的市场表现维持看多判断。

降碳计划明确产能天花板

今年5月,国务院印发《2024—2025年节能降碳行动方案》,要求分领域分行业实施节能降碳专项行动。其中,对于电解铝行业,提出严格落实电解铝产能置换,到2025年年底,电解铝行业能效标杆水平以上产能占比达到30%,可再生能源使用比例达到25%以上。

近期国家发展改革委、工业和信息化部、生态环境部、市场监管总局、国家能源局等部门发布的《电解铝行业节能降碳专项行动计划》(简称《计划》)再度强调了这一目标,并要求通过实施节能降碳改造,电解铝行业2024年—2025年形成节能量约250万吨标准煤、减排二氧化碳约650万吨等。

《计划》明确,到2025年年底,我国电解铝行业能效标杆水平以上产能占比达到30%,能效基准水平以下产能完成技术改造或淘汰退出,行业可再生能源利用率达到25%以上,再生铝产量达到1150万吨。

“基于阿拉丁(ALD)的统计,国内电解铝厂近年来已经展开并逐步实现了大规模的电解槽改造,部分铝厂的铝液交流电耗已实现了大幅度的下降。”阿拉丁电解铝研究员苏延波告诉证券时报记者,根据《高耗能行业重点领域能效标杆水平和基准水平(2023年版)》,能效标杆水平是铝液交流电耗13000千瓦时/吨,能效基准水平是铝液交流电耗13350千瓦时/吨。在这一标准下,预计到2025年国内铝企电耗方面实现上述目标的难度并不大。

针对《计划》提出优化产业布局和产能调控方面,苏延波称,截至目前国内200kA以下预焙阳极铝电解槽所涉及的产能约为26万吨,仅占全国总产能的0.6%。而且,仅有的这部分产能也存在技改的可能或计划,所以据此评估影响也非常小。

中原期货有色分析师刘培洋在接受证券时报记者采访时也提及,《计划》在重点任务中提出严格执行电解铝产能置换政策,大气污染防治重点区域不再新增电解铝产能,新建和改扩建电解铝项目须达到能效标杆水平和环保绩效A级水平,依法依规退出和处置电解铝落后低效产能,加快淘汰200kA以下预焙阳极铝电解槽。

该任务进一步明确了国内电解铝4500万吨产能天花板,目前国内电解铝运行总产能已到达4325万吨,已经接近产能天花板,在供给确定,需求增长的预期下电解铝行业利润或维持较好水平。

另外,《计划》在重点任务中提出,到2025年,铝水直接合金化比例达到90%以上。

数据显示,2023年国内电解铝铝水合金化比例约为71%左右,距离90%目标位仍有近20%的增长空间,估算需要从电解铝市场增加800万吨产量用于合金化产品的生产。

对此影响,刘培洋分析,一方面,若铝合金化占比达90%左右,即2025年国内电解铝月产量增长至360多万吨的规模,每月仅有36万吨的铝锭产出,或让铝锭库存出现交割货源紧张的情况;另一方面,今年铝棒及其他的合金产品已经出现产能过剩的情况,很多铝深加工企业难以直接用常规的铝棒、铝合金牌号的产品,定制化明显,未来增加什么样的初加工产品仍需要加工企业严谨的考虑终端消费方向。

上半年行业利润高位运行

在2024年2月达到18670元/吨的价格低点后,国内电解铝市场上半年整体走出了强势上行情。

“进入3月份,在宏观情绪回暖及旺季需求恢复的情况下,铝价进入强势上涨通道,并持续到5月底。5月30日,铝价达到21700元/吨,创造年内高点的同时也刷新了2022年4月下旬以来高位。”对于上半年电解铝市场情况,卓创资讯分析师米延滨称,从相对水平来看,2024年1—6月,国内现货铝价均价为19795元/吨,较2023年同期上涨1309元/吨,涨幅为7.08%;较2023年全年均价上涨1100元/吨,涨幅为5.88%;从长周期运行趋势来看,价格位于近5年相对高位水平。

2024年电解铝市场的偏强走势,主要源于国内外制造业复苏对有色金属市场的带动。

米延滨表示,自2023年下半年起,全球经济复苏韧性较强,国内需求受一系列政策带动较强,市场经济预期良好,宏观乐观情绪升温。2024年一季度宏观相对温和,进入3月海外经济复苏迹象明显提升,并且呈现加速上涨,多头资金涌入有色金属市场,带动有色金属市场不断冲高,对于铝价上涨驱动明显。尽管4—5月相关数据走弱,但市场对于后市需求态度乐观,宏观驱动仍较强,支撑铝价继续上行。

铝价高位下,上半年行业企业盈利向好。

据卓创资讯监测,2024年1—6月我国电解铝企业算数平均生产成本均值17822.62元/吨,累计同比增幅0.42%;2024年1—6月电解铝行业平均盈利均值1982.6元/吨,累计同比增幅156.05%。今年原料方面国内氧化铝价格在二季度上涨明显,而去年同期氧化铝价格高位回落,且电费、预焙阳极价格有所下调,电解铝生产成本变动不大。利润方面,随着电解铝价格上涨至2年来高点,企业利润空间明显扩大,亦提升了部分企业的复产积极性。

数据显示,2024年5月中国电解铝行业含税完全成本平均值为17204元/吨,国内电解铝行业平均盈利约为3571元/吨,同比增长52.77%。5月国内电解铝行业最高完全成本约为19549元/吨,若行业采用月均价测算,5月份国内电解铝运行企业全部处于盈利状态。

铝价回调或难改偏强走势

经历前期大幅上行,今年6月份以来因消息面转弱,加之供应增加及淡季需求表现偏弱,铝价从高位显著回落。

截至7月25日,沪铝主力合约2409已回落至19000元/吨附近,较5月末22140元/吨的高位回落超16%。

当前铝价的下行趋势是否将持续?

米延滨认为,宏观驱动下的资金市场偏好仍是下半年铝价运行的主要驱动逻辑。而在基本面,产能体量变动有限,供应将维持高位,需关注地产领域需求恢复进程以及新能源车、光伏等新质生产力领域下半年的贡献。另外,国内关于地产、消费品以旧换新等政策对于市场的实际需求拉动或将有所显现。

“电解铝价格波动具有一定的季节性特征,结合近十年季节性波动特点来看,具体表现为金三银四和金九银十的旺季会出现明显上行,尤其是9、10月受到消费旺季的带动下涨幅会更明显。11—12月电解铝逐渐进入消费淡季,市场下跌概率较大。结合大宗商品周期及国内外经济发展进程,预计下半年电解铝市场依然将延续上述季节性波动规律。”他表示,下半年电解铝市场或整体偏强运行,总体维持高区间状态。受到铝产品良好基本格局支撑,运行区间或在19000元—22000元/吨高位运行。根据季节性规律判断,下半年的高点大概率出现在10月,低点或出现在7月。

“铝的终端消费中,建筑、交通以及电子行业消费占比接近70%。”刘培洋称,2024年是国内铝消费继续向新能源行业倾斜的一年,全球光伏装机增长预期及新能源汽车的渗透率逐年增长,都将会带动铝在交通及电力方面的应用出现同比增长预期。

展望2024年下半年,他认为,全球经济增速仍具有一定韧性,同时中美政策均存在利好预期,叠加国际地缘政治局势不确定性增加,商品市场有望偏强运行。从供需角度来看,国内铝市下半年供给有望维持在高位水平,因此需求端表现将成为重点,尤其是产业需求和宏观需求的共振。