在线教育热下的冷思考:

"喝汤容易吃肉难"

证券时报记者 杨丽花

在线教育被称为互联网领域的最 后一块肥肉,A股中的方直科技、新南 洋、华平股份等在线教育概念股受到 市场热捧。然而,在线教育行业却流传 着 分羹容易,吃肉难"的说法。

证券时报记者在采访中了解到, 在线教育行业面临着这样的现状:在 语言、会计培训等专业教育领域,竞争 早已白热化;而 K12 住要指中小学辅 导)教育等领域,还没有成熟的商业模 式,无法解决盈利的问题。

对于在线教育目前所处的阶段, 业内人士有不同的看法,有人认为在 线教育市场已到了爆发期,有的则认 为,只有商业模式成熟了,在线教育市 场才算真正爆发。不管怎样,期望互联 网在教育领域可以像在电商等领域一 样发生 颠覆"性变化,还有很长的路

在线教育成"香饽饽"

泽雨教育是中国最早从事在线教 育的企业之一,其主要业务是与华师 大、吉林大学等高校合作,经营上海成 人学习网,公司的经营一直不温不火。

近段时间来,泽雨教育的负责 人之一鲍益华却显得不再平静: 在 线教育创业和投资的热情越来越 高,逼得我们不得不去考虑下一步 怎么做。"

近年来越来越多的人才和资金 涌入在线教育,仅A股上市公司就近 10家公司宣布进军在线教育。这些上 市公司或从技术切入、或进行业务转 行、或直接并购投入教育行业。对鲍 益华来说,面对这些疯狂涌入的新进 者,如果不思进取,大有"不进则退" 之势。

艾媒咨询数据显示,2013年中国 在线教育市场规模 924 亿元,预计 2014 年将突破 1300 亿元规模。据第 三方机构 IT 桔子统计,2013 年平均 每一天就有 2.6 家在线教育公司诞 生。对于在线教育的年复合增长率,不 少第三方研究机构都有不同的预测, 但是一般增长空间都在 20%~30%的 范围内。

在线教育成为投资界的 香饽 饽",大大出乎一些人的预料。但事实 上,中国发展在线教育的基础早已完 备:一方面,我国互联网渗透率由 2008年的23%提升至2013年的 45%;另一方面,我国教育行业支出与 GDP 比值不到美国的一半,未来教育 支出仍有巨大的提升空间。

近日,浩然资本、百度、DCM 三方 联手提供万学教育第三轮融资。浩然 资本执行董事颜松告诉证券时报记 者: 在投资在线教育之前, 浩然资本 在全国做了一次问卷调研。调查结果 显示,全国30%的人接触过在线教 育,而在北上深,这一占比超过 60%。"颜松认为现在中国的在线教育 已经处于市场爆发期。

互联网领域该投的都投得差不 多了,该做的也做得差不多了,格局基 本定下来了。唯有在线教育行业刚刚 起步,潜力无限。"一位投资人感慨。

抢夺在线教育平台

了解互联网的人都明白, 做平台 的好处远大于做内容。腾讯构建了游 戏最好的平台,淘宝则做了网络交易 的平台……一旦平台形成, 无论行业 如何变化,平台的地位都难以撼动。

在线教育的出现, 让互联网巨头 们又开始了平台争夺战。尽管 BAT 百度、阿里巴巴、腾讯)不一定熟悉教 育,但它们熟悉互联网,流量是它们致

淘宝做教育就是因为坐拥海量 数据,而且相信可以通过对大数据的 分析,为在线教育提供用户。"淘宝旗 下在线教育平台淘宝同学负责人萧 邦告诉证券时报记者,经过大数据分 析发现, 母婴用户有早教的需求;化 妆品用户有美妆知识的需求……淘 宝同学可以针对这些用户推特定的 课程。目前,淘宝同学运行将近一年, 合作的线上机构有500多家,在线课 程1万多种。

除了淘宝旗下的淘宝同学,腾讯 也建起腾讯教育,百度搭建了百度教 育……互联网巨头切入在线教育市 场,不管是以主打互联网技术、大数 据为主,还是以已有的工具类产品为 切入口,最终依靠的都是已有的巨大

业内人士分析,从用户规模、产品 质量等角度来看,BAT 在线教育的投 资未见 篙明"。但它们可能更多是从 战略上考虑,不在乎眼前一时的得失。

分羹容易吃肉难

觊觎在线教育的不仅有互联网巨 头 BAT 等,还有新东方等面授教育机 构、东大正保等原有的在线教育企业、 风险投资基金,以及上市公司科大讯 飞、立思辰等。甚至从事数字出版业务 的人教社等都投身了在线教育。

投资者们蜂拥而至,但在线教育 的现实却是 分一杯羹容易,抢到肉

纽交所上市公司学大教育相关负 责人蔡静告诉记者:教育是一个非常 分散的行业,不可能像互联网一样一 家独大。有些公司只专注一个地区,在 这个地区形成品牌效应,就可能有固 定的学生来源,实现稳定的收入。在苹 果 App store,目前各类教育软件数量 超过9000款,每个软件都有自己专注

不过,对于不少在线教育的投资 安"。但是,挖掘到有行业颠覆性潜质 的企业并不容易。

上海联创投资合伙人岳远斌告诉 记者, 投资在线教育, 主要看商业模 式。这种商业模式能否持续,能否做 大,决定了其未来成长的空间。"

德勤研究报告显示,目前在线教 育的盈利模式包括以下几种:一是售 卖课程内容、下载付费软件;二是提 供定制化咨询或辅导服务;三是平台 性网站向入驻教育机构根据其流量 导出收取比例佣金;四是建立资讯门 户网站通过用户点击量向广告投放



数据来源:易观国际·易观智库

翟超/制图

商收取费用。但是这几种模式,哪种可 以做大并且持续下去,业内对此仍如雾 里看花。

这也是A股上市公司涉足在线教 育最大的风险。齐鲁证券分析师陈运 红认为,教育是一个慢热的行业,同 时在线教育正处于行业发展的早期, 产品模式和盈利模式的验证和稳定还 需要时间。

最近,数字出版领军企业中文在线 对在线教育企业进行一次调研,对中国 在线教育企业用户超过200万的企业进 行了研究与梳理。研究发现,成熟的在线 教育企业,例如英语等基本饱和;会计等 科目的培训竞争也早已经白热化。而更 多尚未被资本关注的企业, 其商业模式 盈利模式还不清晰。

由于对在线教育商业模式的判断, 短期内难以衡量,020就成为投资人的 首选。国内上市的新南洋、纽交所上市的

学大教育等都是从成熟的线下模式拓展 到线上。记者了解到,目前这些公司的线 上业务还只是线下业务的补充和完善, 可以帮助企业开辟新的盈利点,但客户 如何在线上教育取得像线下教育一样的 学习效果,能否接受线上教育收费等,都 有待市场的检验。

事实上,纯粹的在线教育企业前途 明确,但是路线并不明朗,发展速度也不 及预期。因此有业内人士认为, 在线教 育在中国快速发展可能仍需要时间,五 年以后商业模式成熟了,在线教育才算 真正爆发。"

在线教育前景肯定是非常明确的。 在投资机会上, 更看好一些商业模式成 熟的公司,比如可以解决碎片化学习的 问题的、有一定规模的、用户口碑好的、 技术成熟的公司。像在线钢琴等可以解 决线下师资紧张难题的公司, 未来可能 会有机会。"颜松说。

K12教育最有潜力也最有挑战

证券时报记者 杨丽花

营销界有句名言: 世界上女人与 孩子的钱最容易赚。"但在线教育行业 的现实却是, 赚孩子的钱比赚大人的

虽然在线教育领域投资火热,但 是除了语言类教育外,针对 K12 (主 要指中小学辅导)的纯在线教育凤毛

目前针对 K12 的在线教育,多是 线下业务或者属于 020 线下到线 上)模式,线上业务主要作为对线下业 务的补充和完善。A 股教育第一股新 南洋收购昂立教育, 最主要的教育资 产仍然是昂立教育旗下拥有 78 个教 学点。纽交所上市公司大学教育现在 也在着力发展在线教育, 不过其工作 人员告诉记者: 现在公司的在线教育

全部是免费的, 主要目的是完善对线 下用户的服务。"

研究在线投资的职业投资人做过 测算:在教育领域,如果是把线下的用 户转移到线上,转化率为50%;而如 果把线上的用户转移到线下,则转化 率非常小,甚至可能不足5%。

因此,业内几乎达成共识,教育 行业的颠覆随时都有可能发生。而 最先受到在线教育冲击的将是成人 教育,K12将是最后才能冲击到的

业内人士认为, 成人有自己的判 断能力,接受教育往往是提高技能或 者满足某方面需求, 而这样的需求在 线教育提供的标准化产品大多可以满 足。但是 K12 的有些需求只能在线下 解决, 因为面对面辅导才能找到学生 学科薄弱点,了解学生的情感诉求,提

某互联网企业最近做的行业调研发 现,目前在线教育领域还没有形成一套 教育理论。目前,在线教育行业内最先进 的方式, 只不过是对学生智商进行简单 的划分。也就是说,在线教育无法通过在 线的手段判断学生的智商以及学习中的 薄弱环节, 因此无法在辅导的过程中因 材施教、有的放矢。

不能解决教育个性化的问题, 无法 提供类比线下的服务内容, 是所有的在 线教育企业都面临的问题。因此,为解决 上述难题, 目前一些在线教育企业正着 手研究一套教育逻辑, 希望未来可以据 此判断不同学生的特点。

另外, 教育部也早已开始尝试教育 信息化,并在北京、上海等地启动了电教 室、电子书包、电子课堂等信息化的服 务。未来,学校老师也可能会参与进来,

通过电教室对自己的线下的学生提供线 上的学习指导。

电教室的实施对在线教育无疑产生 了潜在的威胁,在线教育企业认为,一方 面,电教室是由教育部出资,在买单方式 上胜于现在的在线教育企业; 而另一方 面在线教育竞争的是产品、服务,产品质 量才是决胜的关键。

此外, 清华学习吧也给在线教育的 未来带来不少希望。清华学习吧是清华 世纪旗下的核心项目,是国内第一家 线 上+线下+学习终端"的立体化教学平台。 清华学习吧 2013 年实现全面战略升级, 将线下体验店与线上班级完美结合,并 研发了全脑开发一体机、MINI 学习吧、 全自动录播系统等产品。现在清华学习 吧在全国的合作商超过 4000 家,被认为 是最有可能谋求 A 股上市的一家在线教

-致行动协议解除 海兰信暂无实际控制人

见习记者 胡志毅

海兰信 (300065) 今日发布公 告,公司原实际控制人申万秋、魏法 军不再续签一致行动的《合作协 议》,公司目前无实际控制人。

公告显示,公司原实际控制人 为申万秋和魏法军。截至昨日,申万 秋持有公司18.46%的股权,魏法军 持有9.46%的股权,两人合计持有 公司股份 5941 万股,占公司现有股 本总额的 28.22%。

据悉,公司上市前,申万秋和魏 法军签订了一致行动《合作协议》, 并于 2012 年 7 月 28 日进行续签, 双方约定在经营决策、股东大会表 决、持股变动等方面保持一致行动。

日前,申万秋和魏法军就一致行动 协议到期事宜进行友好商讨,并达 成一致意见,不再续签一致行动的 俗作协议》。因此,双方的一致行 动关系以及对公司的共同控制关 系解除。

海兰信表示,截至本公告日, 公司前十大股东股权比例分散,单 个股东持有股份的比例均未超过 公司总股本的30%;同时,公司任 何股东均无法单独通过实际支配 公司股份表决权,决定公司董事会 半数以上成员选任以及公司重大 事项,且没有一致行动人在重大事 项上一致行动从而共同控制公司。 经公司审慎判断,目前公司无实际 控制人。

中海达定增5.2亿 投向高精度卫星导航等项目

见习记者 胡志毅

中海达 600177) 今日发布公 告,公司将非公开发行股份不超过 8000万股,募集资金总额预计不超 过 5.2 亿元,用于高端海洋装备产 业化项目、机械精密控制系统产业 化项目、空间信息数据采集装备生 产扩能项目和高精度卫星导航核心 模块产业化项目。

公告显示, 高精度卫星导航核 心模块产业化项目计划投资 1.14 亿元,项目建设期为两年,预计项目 内部收益率 21.71%。该项目的产品 主要为双模及三模高精度卫星导航 核心模块。

据悉, 高精度卫星导航核心模

块目前已广泛应用于空间信息数据 采集装备、海洋探测装备、机械精密 控制、地质形变监测等领域,未来其 应用领域将进一步拓展。

中海达表示,此次发行系公司 为把握空间信息产业的发展机 遇,将高端海洋装备、机械精密控 制系统和高精度卫星导航核心模 块产业化的同时,进一步提升空 间信息数据采集装备生产能力, 提升公司的盈利能力和市场竞争 力,激发业务协同效应,增强公司 的抗风险能力。

公告显示,此次发行完成后,实 际控制人廖定海及其一致行动人廖 文仍持有公司31.97%的股权,不会 导致公司控制权发生变化。

玻璃窑炉受损1579万 古越龙山申请维权

证券时报记者 李小平

因合作蒙受了 1579.43 万元损 失,古越龙山 600059)拟通过仲裁

4年前,古越龙山与北京西普 耐火材料有限公司签订 680 万元的 合同。合同签订后,古越龙山使用北 京西普提供的耐火材料砌筑成两座 玻璃窑炉。

但是,2013年3月, 古越龙山 相继发现上述两座玻璃窑炉出现漏 料和严重侵蚀。古越龙山在对其大 修完毕重新投入生产后, 再次发生 漏料和严重侵蚀。

为查明原因, 古越龙山分别于 2013年3月和9月,委托浙江省包 装技术协会玻璃 陶瓷 容器委员会、 浙江省玻璃窑炉组和上海市硅酸盐 学会进行了鉴定,并分别出具了 條

析意见》和《技术咨询鉴析报告》。鉴 定结果均认为,耐火材料本身的品质 不合格,是导致窑炉漏料以及耐火材 料侵蚀严重的原因。经古越龙山统 计,窑炉漏料及耐火材料严重侵蚀已 给公司造成损失达 1579.43 万元。

古越龙山认为,漏料以及耐火 材料侵蚀严重,系北京西普提供的 耐火材料质量不合格而导致, 为此 遭受的损失也应由北京西普赔偿, 然北京西普拒不赔偿。鉴于上述情 况, 公司根据合同约定向上海国际 经济贸易仲裁委员会申请仲裁,并 同时申请财产保全措施。

业内人士认为,玻璃制品对古 越龙山来说,地位较为特殊。上述玻 璃制品主要是为古越龙山自身酿酒 服务。如今,两大窑炉受损严重,是 否会影响到公司自身黄酒的生产, 今日公告中古越龙山未予公布。

长园集团与秋石资产 共同设立产业基金

见习记者 阮润生

长园集团 600525)今日公告, 公司拟使用自有资金 1.5 亿元,与深 圳秋石资产管理有限公司共同设立 深圳市长园秋石壹号投资企业 侑 限合伙),基金总规模7.5亿元。长园 秋石壹号将作为公司产业并购整合 的平台,推进公司快速做大做强。

公告称,长园集团作为长园秋 石壹号的有限合伙人,以自有资金 出资 1.5 亿元, 占长园秋石壹号出 资总额的19.98%;而秋石资产作为 长园秋石壹号的普通合伙人和管理 人,出资 15 万元,占长园秋石壹号

出资总额的 0.02%。长园秋石壹号 其余资金由秋石资产负责募集,基 金存续期为3年。

公告称,长园秋石壹号主要服 务于公司的核心业务, 以与公司的 主营业务相关的、能形成规模效应 或者协同效应的、行业前景看好、且 受国家政策支持和鼓励的行业或企 业为主要的投资方向。

长园集团表示,将利用产业基 金作为公司产业整合的平台,围绕 公司既定的战略发展方向开展投 资、并购、整合等业务,加快推进公 司产业发展战略,提高和巩固公司 在行业内的地位。