

## 教育“双减”政策落地半月谈

编者按：“双减”政策落地已有半个月，资本市场乃至全社会对教育行业的关注似乎并未减弱。究其根本，社会的进步离不开教育，教育行业的“钱景”仍然广阔。但也无须讳言，此番洗礼，一众教育机构必将经历转型阵痛，而谁能够尽快选准赛道，更重要的是回归教育初心，谁就能在重塑的市场格局中占有先机。

### K12教育企业裁员+转型 但求“涅槃”

■本报记者 谢若琳

7月24日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》（下称“双减”政策），明确提出全面规范校外培训行为。要求“现有学科类培训机构统一登记为非营利性机构”。而这意味着，“学科课外补习班”将成为历史，曾经的K12教育机构们正面临生存危机。

在此之前，K12教育机构经历了短暂的高光时刻，头部机构也是一级市场上的“香饽饽”。IT桔子数据显示，截至2021年7月27日，国内K12教育的历史总融资额为1410亿元，占整个教育赛道融资额的60%。头部的10家公司融资总额达到642亿元，在整个国内K12教育融资额中占比46%。

如今“双减”政策落地两周，在过去这段时间里，那些曾经在聚光灯下的K12教育机构都经

历了什么？

#### 格局重塑

“我可能要失业了。”7月25日，某在美股上市的英语教育机构市场总监对《证券日报》记者说。一周后，当记者再次联系这位市场总监时，她已经办理了离职。

“‘双减’政策落地的那一夜，公司所有管理层在会议室商量对策，凌晨我离开办公室时，他们都没走。不出意料，裁员计划第二天就开始实行了，公司召开了全员大会，领导发言时没有明确要裁员，但是话里话外的意思大家都已明了。我想趁着公司还有钱，拿到赔偿就走吧。”她说。

裁员几乎成为所有K12教育机构的必选动作。例如，高途在第一时间就确定了裁员计

划。7月30日，高途创始人陈向东发出了内部信，第一句话就是：“非常非常抱歉，我们不得不做出如此艰难的决策。”信中，陈向东不断重复着“抱歉”，他说：“我们必须活下去，高途必须活下去。”

好未来也传出了人员调整的消息。据媒体报道，高管在内部直播中提到，公司或将关掉没有需求的部分业务，相应业务的员工优先内部转岗，不能转岗的，公司也会按照国家法律给予赔偿。

8月5日，字节跳动旗下教育品牌大力教育的裁员计划“虽迟但到”。多位大力教育的员工向《证券日报》记者证实，公司旗下清北网校和瓜瓜龙学科类业务计划关停，大部分员工被裁撤，其他业务也做出调整。

同日，编程猫方面回复《证券日报》记者称，“因业务调整，人员相应也会有一轮调整，主要

为中后台（产研教研等）部分，前端的销售及老师不在本次调整范围内，未来也会根据业务发展情况进行人员结构升级调整。”

此外，掌门一对一员工排队离职的照片在社交圈中传播开来，及时离开，成为大多数从业者的选择。

#### 转型求生

按照教育部办公厅明确的义务教育阶段校外培训学科类和非学科类范围，其中在开展校外培训时，道德与法治、语文、历史、地理、数学、外语（英语、日语、俄语）、物理、化学、生物按照学科类进行管理。而体育（或体育与健康）、艺术（或音乐、美术）学科，以及综合实践活动（含信息技术教育、劳动与技术教育）等按照非学科类进行管理。

成人职业教育，以及K12教育中细分的音乐、美术、体育等非学科的素质教育，成为教育集团转型的大方向。

5月28日，瑞思教育就已发力素质教育，推出“然点科学馆”“瑞思海芽成长空间”和“瑞思研学”三大新品牌。6月24日，好未来旗下儿童素质教育品牌“励步英语”正式更名为“励步”，并推出励步儿童成长中心和系列素质教育新产品。7月7日，好未来正式对外披露业务板块“轻舟”，据了解，轻舟旗下拥有轻舟考研帮、轻舟考满分和轻舟留学三个子品牌，覆盖考研、语培、留学三个领域。

7月19日，高途集团上线新版高途App，覆盖语言培训、大学生考试、财经、公考等多类职业教育。7月

28日，猿辅导宣布转型素质教育，并推出科学启蒙教育新品牌“南瓜科学”。当日，新东方南京学校官方公众号宣布上线素质课程，包括儿童美术课程“泡泡美术”和口才表达课“博文妙语”。

编程猫方面表示，对于整个在线教育行业来说，面临着从过去“规模化竞争”转向“效率竞争”，这也是各家在教育新政下进行业务转型的出发点。

一位科学类教育机构创始人在接受《证券日报》记者采访时提出对未来的担忧，“我的合作伙伴们砍掉了所有学科类教育业务，对于以前没有完成融资的创业公司，接下来的路会很难走。”

“为了落实‘双减’政策，广东、福建、山西、陕西、贵州等多地陆续出台了更为细化的措施，大方向是减轻学生负担，不给家长添麻烦，预计未来学生在校时间会增加，留给校外培训机构的营业时间是有限的。大家要在有限的时间里，争夺本就不多的市场份额。”该创始人如是说。

在苏宁金融研究院高级研究员孙扬看来，“双减”政策之后，学科教育企业将以支撑学校教育为主，比如帮助开发课堂在线、视频、互动的内容，丰富学校课堂教学的效果。“未来学科教育企业可以加紧和高校集团的合作和融合，不排除学科教育企业和一些民营高校集团合并。”

“教育机构转型必将经历相当长一段时间的阵痛期，职业教育、素质教育等赛道原本就是存在的，这些企业入局后，势必存在存量市场份额之争。”一位教育行业分析师对《证券日报》记者如此表示。

### 精锐教育持续低于1美元遭警示 教培企业首先要“活下来”

■本报记者 李春莲

“双减”政策对教培行业引发的“地震”还在持续。

8月4日，精锐教育宣布收到纽交所发出的警示函：连续30个交易日内，该公司普通股最低交易价低于每股1美元，不符合纽交所规则802.01C的合规标准。

仍未摆脱疫情影响的精锐教育，再次遭到“双减”政策的重击，7月以来，公司股价持续下跌，虽然8月4日当天股价大涨65.56%，但仍仅为0.851美元/股。

“这明显是该公司短期市值管理导致的股价大涨。只有改善业绩基础或合股，才是长期性市值管理。而事实上，即便合股，也不过是一种头痛医头的应对措施而已。”香颂资本执行董事沈萌向《证券日报》记者表示。

教培行业转型势在必行。“双减”政策发布后，新东方、好未来等上市公司的股价“跌跌不休”，但如何转型和自救也成为这些公司最大的难题。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示，摆在这些公司面前的选择不多，比如完全转型到其他行业，实现彻底战略转型；又或者部分转型，放弃课程教育，转型素质教育、成人教育。

“教培企业经历一段时间的寒冬是肯定的，只有先‘活下来’才能谈转型。”一位投资人也向《证券日报》记者感慨道。

#### 股价30日低于1美元 遭“退市”警示

根据纽交所要求，如果在6个月的合规期结束时，合规期最后一个交易日的收盘价和合规期最后一个交易日结束的30个交易日的平均收盘价均未达到1.00美元，纽交所将开始暂停精锐教育的股票交易并启动摘牌程序。

对此，精锐教育回复称将监控其上市证券的市场状况，目前仍在考虑各种选择。而除了股价不断下跌，聚焦K12领域一对一的精锐教育在疫情的影响下，2020年就已经颇为艰难，净亏损高达7.25亿元。

精锐教育最新发布的财报显示，2021财年上半年，精锐教育净亏损3.32亿元，同比减少213.21%。此外，公司资产负债率由2019财年Q4末的80.94%上涨至2021财年Q2末的97.94%。

即便处于亏损状态，精锐教育用在营销上的费用却一直在上涨。根据财报，精锐教育二季度销售及市场推广费用同比增长46.8%达到2.89亿元，占净收入的比例也比上年同期的22%提升至31%。

对此，精锐教育有关人士向《证券日报》记者表示，在过往几年中，公司也受到了一些同行的影响，在产品、营销上出现偏颇，特别疫情后，在线教育机构

投放了海量广告，激发了家长和社会的焦虑。但在在线教育公司的广告投放，迫使精锐也参与“军备竞赛”，导致了精锐营销成本上升。

实际上，2020年由于线下无法开课，精锐教育曾实施OMO转型，但目前，这条路也已经走不通。而今，对于日子本就颇为艰难的精锐教育来说，“双减”政策可谓又一记重拳。

在张孝荣看来，“双减”政策下，K12教培行业降温至冰点，未来或不复存在。小机构存活的空间非常小，前途难料，大型机构要慢慢转型，熬过寒冬。

#### 转型困难重重 首先要“活下来”

受“双减”政策影响，教培行业转型迫在眉睫，向素质教育转型似乎是教培行业唯一的出路。

8月4日午间，豆神教育公告称，为贯彻落实“双减”政策精神，公司主营业务将进行全面转型，重新规划整合后划分为To B端和To C端业务，原大语文学科服务业务全面转向非学科类服务，并推出“豆神美育”子品牌。

学大教育此前也公开表示，“双减”政策预计对公司主营的K12（包括义务教育阶段以及普通高中阶段）教育培训业务产生影响。公司将结合实际情况调整现有业务经营策略，确保合规经营；丰富产品线布局，计划在义务教育阶段提供素质类、科技类等课程产品和教学服务，计划探索职业教育等领域业务。

“上市公司的表态只是初步计划。素质教育赛道也不是说转型就转型的，学科教育跟素质教育是完全不同的两个方向，不论是教研、师资还是模式，对于目前聚焦学科教育的教培公司来说，均不具备优势，毕竟转型不是喊一句口号那么简单。”上述投资人还向记者表示，对教育机构而言，先“活下来”才是王道，有些小机构可能扛不了多久，根本来不及转型。

正如该投资人所言，据《证券日报》记者了解，你拍一、GOGOKID两家在线机构在8月5日发布通知称，根据“双减”政策和规定，公司将全面暂停直播课业务。

“K12学科教育的严监管，导致各机构原有学科类业务收缩，同时还需考虑拓展赛道发展。而职业教育（国家政策明确支持）、素质教育、教育信息化服务、智能教育硬件等成为各教育机构转型发展的方向。”网经社分析师陈礼腾向《证券日报》记者表示，但新进入者也将面临各赛道“老玩家”的竞争，以上赛道会变得更加拥挤，竞争也将更加激烈。

不过，在陈礼腾看来，资本退潮，市场竞争回归理性，那些运营效率高的教育企业会脱颖而出，资本化运作的教育机构退出舞台，整个行业将更加规范。此外，“双减”背景下校外培训的市场会有所压缩，但其需求依旧存在且可观，而机构数量减少给存活下来的教培机构带来一定的增量。所以，这既是挑战也是机遇。



### 职业教育行业融资总额创新高 有人加码有人坚决不入场

■本报记者 许洁

距离教育行业的“双减”政策发布已经过去两周，如何快速转型，成为了众多头部教育机构的当务之急。究竟是选择STEAM教育，成人职业教育，还是从To C转为校企合作的to B模式，似乎至今仍未有最佳答案。

“这么大体量的转型是需要时间的，现在是考验各家战略规划能力的时候了。”一位头部在线教育机构内部人士向《证券日报》记者特别强调，“需要很大的成本来重新铺设渠道，我们不会进入职业教育赛道。”

根据艾媒咨询的报告，从2020年中国教育行业机构类型分布来看，我国教育行业机构中K12占比最多，为25.8%，其次是素质教育占比23.3%，语言培训类占比为20.5%，职业教育占比7.8%，早教教占比5.4%，教育信息化占比0.8%。从以上数据中不难发现，职业教育与K12和素质教育相比，明显不在一个量级，被视为“缺乏足够的群众基础”。

而在“双减”政策，以及“鸡娃不如自鸡”的理念影响下，成人职业教育赛道会不会站上风口？

#### 在线职业教育下沉潜力较大

职业教育分为学历教育和非学历教育（技能培训），最近几年迎来了较快的发展。据Mob研究院的数据显示，中国职业教育市场近年来保持了12%的增长率，2020年市场规模突破6000亿元，其中非学历职业教育突破4000亿元。

由于非学历教育采用碎片化学习的方式，因此受众群体较大，覆盖了各年龄段人群，大学生和白领是主力用户。

从分类来看，弗若斯特沙利文的数据显示，职业教育主要包括IT、教师资格、金融会计、公务员及事业单位四大类，占比分别为26%、16.2%、12.1%、21.1%，合计占比75.8%。目前，职业培训行业市场前两名中公教育和华图教育，市场合计占有率为6.4%，业务均以公考培训为主，排在三四名的公司则主要从事IT培训以及会计培训，市场占有率分别为2%、0.9%。

事实上，职业教育是整个教育行业中，受到限制较少，并且还有部分鼓励的细分领域。“尤其是在线职业教育，甚至都不需要教师资格证。比如IT类培训，师资一般都来源于‘大厂’经验丰富的工程师。”一位从业者对《证券日报》记者表示。

“公考培训方向有中公教育和华图教育，IT类培训有达内教育和传智教育。但包括尚德机构、粉笔教育、开课吧等二梯队的企业也在奋力追赶。此外网易有道、高途、作业帮等教育公司也在积极开拓成人教育业务。”一位教育行业分析师对《证券日报》记者表示：“华图和中公可以称之为双雄，以粉笔教育为代表的线上培训机构则以标准化的线上教学体系，较低课程单价在迅速占领市场。总体来看，目前职

业教育行业所处的发展阶段仍偏早期，但在职业教育下沉潜力较大，未来下沉存在巨大机会。”

#### 行业形成新的竞争格局

8月5日，据IT桔子发布的《2021年上半年职业教育融资发展报告》显示，2021年上半年职业教育领域共发生21起融资事件，融资总额创下新高，达到62.1亿元。相比2020上半年，职业教育领域融资事件的增速为36%，融资额增速达到450%。

从今年的职教赛道具体融资情况来看，2021年前3个月的融资热度较高。其中，粉笔教育获得了A轮3.9亿美元融资，这笔融资也是目前职业教育领域公开融资中金额最高的一笔；此外，云学堂也获得1.9亿美元E+轮融资。上述几家公司的大额融资，从整体上拉高了今年上半年的职教融资额。

如果巨头们都纷纷加大对职业教育赛道的投资，这个市场格局会不会很快发生变化？

对此，中公教育方面对《证券日报》记者表示：“从去年下半年到今年上半年，很多机构引进资本进入赛道，整个的行业竞争发生了较大变化，在此背景下，公司采取主动应对的策略，加大对网点、研发、教学、平台等方面的战略性投入。目前，经过去年下半年和今年上半年的整体竞争，行业重新洗牌，很多机构规模收缩或停止扩张，整个行业形成新的竞争格局。下一阶段，公司会在上半年奠定的市场格局下，综合利用人才、渠道、管理、品牌与时间的先发优势，多品类联动发展，进一步巩固市场和扩大优势。”

粉笔教育相关人士也对《证券日报》记者表示：“‘双减’政策主要针对的是K12领域，对于职业教育影响不大。目前，整体环境是鼓励职业教育的发展的。粉笔教育未来会专注在主营业务上，在师资、技术上进行持续投入，优化完善现有产品，开发更多符合用户需求的优质产品。”

据悉，粉笔教育近期对部分分校进行了业务和结构的调整，粉笔教育相关人士表示：“每年的这个阶段都是粉笔教育内部对师资考核的窗口期，只是今年整体基数大，部分分校就出现了多于往年的人员流动，但在合理范围内。”

“职业教育是存在门槛的。职业教育的最终指向是更好的职业机会，也就是‘升职加薪’。”拉勾招聘创始人、CEO许单单对《证券日报》记者表示，“这就对职业教育平台提出了要求：首先要了解人才市场的需求，并根据需求花费大量的成本研究出好的课程，保障学员能学有所得、学有所用。其次，职业教育平台要完成人才与企业的嫁接，把培养出来的人才输送出去，才算真正完成了服务。这对职业教育从业者提出了更高要求，也是职业教育的门槛所在。”

■谢若琳

这是一次难忘的采访经历，不是因为看到K12教育企业面临的困境，而是因为采访难度比预期中还要高。作为一直关注教育的记者，我平时积累了不少采访资源，但这一次问及公司情况时，得到最多的回复却是“我离职了。”

对于很多从业者来说，“双减”政策落地后的这段日子，是漫长且艰难的。对于大部分教育机构而言也是。但我们必须认识到，学科教育资本化后，在过去很长一段时间里处于无序、疯狂和蒙眼狂奔的状态，部分机构不惜制造教育焦虑，从而间接导致了一定程度上的生育焦虑。

2019年，我开始关注教育领域，越靠近热衷“鸡娃”的妈妈们，就越惧怕生育。我常开玩笑说，这是“工伤”。

在担忧之余，我同样也在思考，为什么教育会变成这样？每位家长都希望孩子学习可以更好，我儿时也是补习班的一员，学科教育怎么就变成了“焦虑扩散器”。此次采访过程中，一位创业者聊到融资时，谈到了资本急于退出的心态。他说，教育、学习，本是一件好事，但当急于赚快钱的资本涌入后，行业在轻监管的背景下走向畸形。

此次“双减”政策的目的，就是要从根上去资本化，让教育回归立德育人的初心，但也并非要限制教育行业发展。在采访过程中，我感受到了很多悲观情绪，正在转型的机构也没有一家愿意站出来聊聊未来。事实上，大部分头部教育机构都是“守规矩”的，是正向传递教育理念的，他们多年的积累拥有丰富的教育经验，相信在经历这段“阵痛期”后，一定可以配合好学校教育，在素质教育、职业教育等领域贡献自己的力量。我想，市场也应该给这些转型中的机构一些信心，给从业者们一些时间。

