

## TOP 学习 | 专版

# “中原教育培训行业的现状与未来研讨会”上周举行

## 未来十年, 培训行业机遇挑战并存

产业升级是必经之路, 就像大浪一样, 淘去沙子, 留下金子



### 产业升级是必经之路

牛新哲的演讲,向来以幽默、大胆、睿智著称。他先来了一段“课前秀”:校长,你幸福吗?

“在座的各位校长们,你们幸福吗?”牛新哲笑着问大家。现在教育培训学校的现状是:成本高高高!观念老老老!房租涨涨涨!名师办班多多多!招生难难难!工资涨涨涨!利润低低低!管理难难难!“我想着,当你们面临诸多难题时,也确实很难幸福起来。”牛新哲打趣道。

对教育培训行业来说,2014年,多事之秋。国家政策利空、地区禁令频出、同行竞争加剧、区域整合频繁、跨界巨头挑战、线上教育冲击。

“身处行业中的我们,感受到阵阵寒流,我们该怎么办?”事出必有因,先找找自身的原因。行业封闭,安于现状;门类单一,以英语为主、以应试教育为主;体量微小,没有规模效应,无法产生品牌溢价。

“但,我们应该逃离吗?绝对不!”牛新哲话语掷地有声。其实,这个行业只是在经历一场凤凰涅槃般的革命——产业革命,只是很多人还没意识到而已。这种从行业到产业的升级,如同发动起来的火车头一样,裹挟着巨大财富,不管你愿意不愿意,它终将踩着顽固守旧派的“尸体”,滚滚向前。

在牛新哲看来,从一个行业升级到一个产业,说白了,就是一个从整合到转型的过程。

对教育培训行业来说,整合有很多种。课程整合:素质课程与应试课程,艺术课程与文化课程,幼、少、中、成人阶段课程整合;区域整合:同区域整合、同城整合、同省整合,如育汇集团;模式整合:线下教育与线上教育的整合,如新东方;跨区整合:跨区整合、跨省整合、全国整合,如巨人教育;产业整合:跨界整合,如森马、万达广场等。

而产业升级是否成功?却有一个基本的评价标准。它最差的就是整合,而最好的就是转型。“这种产业升级,就像大浪一样,淘去沙子,留下金子。”

### 聚合发展,催生跨越新动力

2014秋夏之交,中原教育培训行业响起一记惊雷:睿源教育、独树教育、仁华教育三家教育培训机构合并重组了!从8月重组到10月,业内议论最多的,莫过于这件“大事”。

他们为什么走在一起?他们走在一起做什么?他们未来一起做什么?

“聚合发展,才能催生跨越新动力。我们当下是整合,我们未来是转型。”在会议现场,牛新哲对这件“大事”给出了最简单的答复。

经过这次整合重组,三家独创了聚合发展的新模式——育汇模式,即“三联模式”:联合课程,联盟双教,联姻财务。目前,“育汇教育”已成立两个月,“育汇模式”成功实施。通过整合,合并后的26个校区,无论在师资、培训、管理、财务等方面实现了全面共享。

人力成本大大下降。三家学校教师培训全部放在一个学校来做,或统一聘请专家教学;通过整合,合并部分重合率较高的校区或班级,教室或校区的利用率大大提高,老师工作积极性明显提高,教师学习氛围浓厚。与此同时,学校的管理成本、宣传成本等都有所下降。

“现在,一些教育机构已经联系我们,要求加入其中,我在此表示热烈欢迎。”牛新哲说,这是一个开放的平台,未来欢迎更多优质机构加入,不论大家加入先后,一切都是平等的,董事会可改造,股份可以重新分配。

其实,目前育汇只是先行一步,为大家做个示范。大家共同努力的最终的目标,是要打造一个立足郑州,布局全省,辐射全国的K12教育平台。

### “时势”造就,“黄金十年”

回忆起教育培训行业的发展,许多人对过往的“黄金十年”念念不忘。

以郑州为例,伴随着家长从“好上学”到“上好学”的转变,及2004年“郑州枫杨外国语学校”等一批民办名校的建立,小升初培训、中高考培训热度不断增加,教育培训行业整体走红,是“时势”造就了它的“黄金十年”。

然而事物发展都存在两面,磅礴直上必定也会伴随着不利因素的攀升。房租、人工成本不断大幅上涨,行业无序扩张内斗,政策迷雾里看花,资本市场大举入侵……教育培训

行业的“寒冬”正步步逼近。

“寒冬”迟早要来,有人坐视不理,有人未雨绸缪。2014年8月,郑州睿源教育、独树教育、仁华教育联合成立河南育汇教育集团,打响了同城整合的第一枪,这一事件,迅速引起业内校长以及资本运作领域高度关注。

3家拥有10年以上办学经验,且在中原教育培训圈知名度较高的机构都合并重组了,其他机构又当何去何从?整合是唯一出路吗?中原培训行业目前到底走到了哪一步?未来又将走向何方?站在历史的转折点,这些问题需要所有人的深入思考。

### 未来十年,机遇挑战并存

作为特约嘉宾,葛文伟演讲的主题是《2015-2025中国教育培训产业“新常态”十年》。“新常态”,近年来在宏观经济领域,被西方舆论普遍形容为:危机之后经济恢复的缓慢而痛苦的过程。

其介绍,教育培训行业,经过2001-2011年十年的“黄金发展期”,又经过2011-2014年的四年“经济危机”,以后的十年,注定成为一个“新常态”。未来十年,将是中国教育培训产业升级的十年,将有数以百计的各类教育培训企业在国内资本市场上市,或者被上市公司并购。主板、中小板、创业板,3板将在十年内各自形成教育板块。

其中,“全通教育”,就是一个最好的例子。“全通教育”第一批过会,在中小板市场募集资金1.2亿元,而

国内资本市场对“全通教育”的估值在85.68亿元。“这实在是一个很大的诱惑。”葛文伟说。

同时,政策上也将有重大变动。北京、上海两地,试行取消教育培训行业的前置审批。“也就是说,在座的各位校长,以后可能都要归工商总局管了。”葛文伟笑着说。这个变化,带来的“好处”是,校长们再也不用“求爷爷告奶奶”去拿那个“证”了,但上缴所得税,也将大幅增加教育培训行业的成本。

同时,“多地颁布新一轮教改方案”、“对外资禁入的领域将发生变化,外资大批进入教育培训行业……”、“移动互联网对教育培训市场的颠覆性侵蚀”等,一切的一切,都在告诉我们:机遇与挑战并存。

2014年,对于国内教育培训行业来说是特别灰暗的一年。国家政策利空、地区禁令频出、同行竞争加剧、区域整合频繁、跨界巨头挑战、线上教育冲击等导致一大批有实力的培训机构停课,倒闭……有专家预测,教育培训行业在历经“黄金十年”后“寒冬”来了,更有专家预测教育培训行业在经历短暂的“低谷期”后,将迎来一个“黄金十年”。到底是“寒冬”还是“黄金十年”,如何让下一个“黄金十年”尽早来临,10月23日下午,由本报主办的“中原教育培训行业的现状与未来研讨会”在本报举行,来的都是“腕”,没有绚丽的开场白,没有繁琐会议环节,直奔主题。

郑州晚报记者 吴幸歌 闫明

### 来的都是“腕”,直奔主题

下午两点,在本报9楼会议室,一场有关“中原教育培训行业的现状与未来研讨会”正在举行。看似一场不“起眼”的会议,中国教育培训行业波澜壮阔的改革大潮,却在这里开始掀起一角。

前来参加会议的嘉宾,在业内个个名头响亮。牛新哲,河南省首批“民办教育专家”、河南省育汇教育集团董事长。他创办的中国教育培训联盟,为中国的教育培训行业搭建了经验共享,合众提升的全国性最大行业性交流平台。朱天博,芸泽源投资董事长、台湾新人类文明文教基金会代表人。他的投资项目之一:山姆大叔少儿英语,就在前两天,刚刚传来好消息:获得3000万元战略融资。葛文伟,大家汇教育科技CEO,年轻睿智的教育行业投资合伙人,有7年的新东方市场总监运营实践。

而前来参会的听众,大都是郑州本地知名教育培训机构的负责人。

没有炫丽的开场白,没有繁琐会议环节,各位大佬直奔主题,行业的发展和前景是每一位与会者关注的重点。

