

# 流量红利之下的一对一教育：51Talk 一季度净营收同增52.2%

■本报记者 谢若琳

随着各地区全面复课,在线教育逐渐交出流量红利下的一季度“答卷”。

5月26日,51Talk发布2020年第一季度财务业绩报告。财报显示,51Talk第一季度实现净营收4.87亿元,同比增长52.2%;实现净利润5080万元,去年同期净亏损6620万元。

51Talk创始人兼CEO黄佳佳表示,“一季度业绩增长是多方面的。疫情爆发期间,学生群体在家时间大幅增加,拥有更多时间学习英语,对我们品牌和在线教育认知都有了一次不小的提升。除此之外,非教青少一对一业务在非一线城市下沉战略的成功执行也功不可没。”

“疫情期间,在线教育全面拉动,从我们监控的数据来看,在线教育机构整体成绩不俗,营收、拉新增速都很迅猛。”艾媒咨询集团创始人兼CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,疫情促进了在线教育的普及,但也将加速在线教育步入洗牌期,一季度行业马太效应明显加剧,“资源、流量向头部机构集中。”

## “不停学”带来流量红利

疫情期间,在“停课不停学”的政

策带动下,在线教育异军突起,相关企业活跃度、搜索量明显上升,51Talk也不例外。

今年一季度,51Talk净营收为4.87亿元,去年同期为3.201亿元,同比增长52.2%。增长主要来源于单休活跃学员的平均收入增加和活跃学生数目的增加。

数据显示,一季度活跃学生数约为28.66万人,较去年同期增长22.74万人增长了26%,单个活跃学员的平均收入同比增加20.7%。

另一方面,由于课程数增加导致的老师服务费用增加,51Talk一季度,营收成本为1.44亿元,去年同期为1.057亿元,同比增加36.2%。同时,由于销售费用的增加,导致一季度51Talk总运营费用为3.149亿元,同比增加13.2%。

此外,受新冠肺炎疫情影响,为了帮助减轻企业负担,国家推出了一系列税收减免政策。

多重因素影响下,51Talk一季度完成扭亏为盈。报告期内,公司运营利润为4490万元,去年同期亏损6380万元;净利润为5080万元,去年同期亏损6620万元;净利润率为10.4%,去年同期净亏损率为20.7%。

截至2020年3月31日,公司持有现金和现金等价物,定期存款以及短期投资共计12.14亿元,2019年12

月31日为10.534亿元。截至2019年12月31日,学员预付费(包括流动和非流动部分)共计22.626亿元,截至2019年12月31日为21.866亿元。

相比去年同期,我们的收入和现金收入快速增长,这主要受益于课耗增加和运营效率提升。51TalkCFO徐珉向《证券日报》记者表示,“为了保持公司稳健增长和盈利,我们一直在积极调整运营策略。”

## 非教助攻探索下沉市场

事实上,疫情期间在线教育火爆的原因之一是“免费营销”,21世纪教育研究院副院长熊丙奇告诉《证券日报》记者,大部分在线教育机构,给学生提供的是免费在线教育,以免费引流,可以说是“免费大战”。

那么,在线机构如何将特殊时期激增的流量转化为长期的付费用户?

熊丙奇认为,关键取决于用户对在线教育的体验。相比线下教育,在线教育有突破时间和空间限制的优势,然而其劣势也是明显的,个性化、交互性差,对学生的自主学习能力要求高。

“疫情期间,51Talk除对湖北地区做过一系列免费课程投放外,并未大规模做免费推广”,徐珉告诉《证



王琳/制图

券日报》记者,“大班网课成本边际效应递减,原本200人的课即使400人上也没有提高太多成本,但是对于51talk这种主打一对一的机构来说,每投放一节课免费课,都要实打实的承担一位教师的成本,所以公司在‘免费’投放方面一向克制。”

资料显示,51Talk在2011年以成人英语起家,于2018年初进行品牌升级,全面聚焦在青少非教一对一业务中,同时宣布在产品、师资、技术、服务四个基础方面完成全面升级。

“一对一”的教学模式曾备受质疑,某知名主打“一对一”的教育机构于近日“贱卖”给教育巨头。外界认为,网络一对一的教育模式成本过高,难以盈利。

51Talk在2019年整体盈利,成为这一赛道中首家盈利的教育机构。

2019年第四季度,非教青少一对一业务的现金收入达到5.017亿元,同比增加37.2%,占总现金收入86.2%。2020年第一季度,非教青少一对一业务现金收入达到5.635亿元,同比增加44.6%,占总现金收入的94.4%。

“我们走的是一个特殊的赛道——非教。”徐珉表示。

“疫情期间,我们的非教很给力,一直在家高效授课,满足不断增加的学生需求。”黄佳佳表示,“非教是我们的先天优势,也是我们最大的拳头(产品),我们因为非教找到了盈利模型,我也认为只有非教能满足普惠教育的更多期待。”黄佳佳表示。

# 冲破经济全球化“涡流” 粤港澳大湾区要靠新经济新资本

——专访毕马威中国深圳管理合伙人、毕马威中国华南区金融服务业主管合伙人李嘉林



■本报记者 吕立良

国务院总理李克强在作今年的《政府工作报告》时,对京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展这些重大国家战略,着墨不多,只用了“深入推进”四个字,但从相关部门已经发布的政策看,2019年2月份颁布的《粤港澳大湾区规划纲要》将在今年进入快速落地阶段。

从政策的推进速度看,今年粤港澳大湾区的创新发展将会大有看头,资本市场也会有相应体现。粤港澳大湾区的经济在全国处于领先地位,经济全球化“涡流”对其影响也最大,在国内外经济形势的变化中,大湾区的产业转型升级、新经济发展、金融与资本市场的改革创新都将备受瞩目。带着这些问题,《证券日报》记者专访了深耕大湾区多

年的毕马威中国深圳管理合伙人、毕马威中国华南区金融服务业主管合伙人李嘉林。

## 新技术冲击国际价值链 要构建5G供应链产业园

“中国巨大并且快速成长的市场使得中国对外资依然具有巨大的吸引力,随着新技术的出现,国际价值链的分工和合作的方式可能发生变化。”李嘉林介绍,大湾区的特点是民营企业、科技企业非常活跃,同时大湾区还拥有非常完整的产业链。

2019年《财富》杂志公布的世界500强企业中,有129家中国企业,其中有20家来自粤港澳大湾区,并且超过三分之二是民营企业。全国1亿家民营企业和个体工商户中广东就占据十分之一,以上数字足以证明民营企业以及其中的科技企业在大湾区经济发展中占据举足轻重的地位。大湾区企业有能力应对复杂多变的国际形势。

大湾区主要产业具有产业链较长,高度依赖供应链体系,产业链上下游企业需要协同发展的特点。李嘉林称,从全球范围看,近期全球经济增长放缓,贸易保护主义抬头,一些发达经济体去全球化政策的推行,让中国制造业(智造)产业链受到了严峻考验,增加了未来的不确定性。但从长远来看,世界经济日益融合的大方向不会变。面对经济全球化遭遇的“涡流”,中国不能以封闭对抗封

闭,而是要在运用制度优势应对风险挑战的同时,以更加开放包容的姿态拥抱世界。

“在激烈的科技创新竞争中抢占制高点、掌握主动权,始终离不开核心技术支撑。”李嘉林认为,中国制造(智造)产业链面临的挑战,在以新型举国体制助力重大科技创新的同时,通过市场的决定性作用来优化资源配置。通过产业、财税、金融等政策引导市场与技术融合发展,逐渐消除行业之间的壁垒,加强跨行业、跨企业之间的合作,实现产业协同发展。例如,腾讯与广州汽车工业集团共同研发广汽AI系统,在自动驾驶领域寻求突破;联想集团也从IT硬件制造向金融投资等领域延伸等。科技创新和政策支持也让国内企业在激烈的市场竞争中占据一席之地,深圳的半导体行业蓬勃发展,海思半导体和中兴微电子成为世界范围内的顶级公司,汇顶科技和敦泰科技也进入国内前十国际领先的行列。

5G是新兴产业的催化剂和产业升级的助推器。李嘉林表示,大湾区拥有世界领先的5G设备和终端企业,以及坚实的5G供应链产业链。5G技术的应用在疫情期间扮演重要角色,未来也将深刻改变众多新兴和传统产业。今年两会提出重要支持建设新一代信息网络,拓展5G应用,对拥有坚实5G供应链产业链的大湾区来说,必将是重大利好,大湾区企业将借助5G完成突破和升级,为长

期发展蓄力。

## 大湾区齐备的资本市场 将吸引境外上市公司回流

“大湾区聚集了国际高水平交易所,拥有A、H主板、创业板等平台,为吸引海外上市的中国公司回流提供了较大的选择空间,有助于促进湾区金融业的发展。”李嘉林表示,未来5年到10年,大湾区有望成为最重要的国际金融中心之一,成为全球经济增长引擎。

粤港澳大湾区将进一步推动绿色金融产品和服务方式创新,推进绿色金融基础设施建设及绿色金融体制机制创新,形成了涵盖绿色信贷、绿色证券、绿色基金、绿色保险等领域的绿色金融体系。

“根据粤港澳大湾区的战略定位与未来格局构想,我们预测大湾区GDP将从现在的1.4万亿美元翻一番上升到2030年的2.8万亿美元左右,为所有行业创造重要机遇并辐射到珠三角的邻近省份,包括福建、江西、湖南、广西、海南、贵州和云南。”李嘉林认为,届时大湾区将构建经济高质量发展发展的体制机制,建设一套较成熟的现代化经济体系,更好地融入全球市场体系,建成世界新兴产业、先进制造业和现代服务业基地。同时也是具有全球影响力的国际科技创新中心,发展出以创新为主要动力和支撑的经济体系。

大湾区经济的整体提升,一定会

大幅提升人民币在国际货币体系中的地位,促进人民币市场化发展逐步成熟,实现资本在湾区内的自由流动。

李嘉林强调,粤港澳大湾区在国家经济发展和对外开放中支持引领作用得到提升,拥有多元化的粤港澳资金融通渠道,资金融通便利度高,金融市场和金融基础设施互联互通,便于投资者们进行多种跨境贸易和投融资,本外币兑换和跨境流通使用便利度大大提高;多种金融行业已得到不同程度的对外开放,内地与港澳金融合作得到高度深化。人民币目前在国际支付和国际外汇储备中的占比将逐步提升,离岸人民币市场发展将逐渐成熟。

《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》还明确提出了支持港澳私募基金参与粤港澳大湾区创新型企业发展,鼓励符合条件的创新型企业在港、澳、台上市。

李嘉林表示,“粤港澳大湾区坐拥深交所和港交所两大交易所,汇聚了一大批金融服务机构,科技公司和大型企业。一方面,深交所与港交所的主板、中小板、创业板各有特色,互为补充,满足发展的体制机制,建设一套较成熟的现代化经济体系,更好地融入全球市场体系,建成世界新兴产业、先进制造业和现代服务业基地。同时也是具有全球影响力的国际科技创新中心,发展出以创新为主要动力和支撑的经济体系。大湾区经济的整体提升,一定会

# 京东618立“Flag” 直播带货成战略抓手

欲助力10万中小品牌成交额同比翻番

■本报记者 许洁

作为疫情之后的首个电商大促,京东618能否一扫疫情后的内需低迷,实现“阳包阴”呢?

日前,京东618发布会在京举行,除了与往年类似的“低价”“优质”“快速”等诸多卖点之外,今年的618,京东还立了一个“Flag”:助力超过10万家中小品牌商家成交额同比增长超过100%。此外,京东企业购还推出了企业超省月的活动,将为800万中小企业会员节省50%的综合运营成本。

如果京东618能够实现助力10万家中小品牌商家的目标,对于中国经济的意义,将远超不久前帮助董明珠直播带货创出新高。

“大家都知道,这场突如其来的疫情打乱了所有人的计划,不管是对个人、品牌商还是对平台来说,都受到很大的影响。在国家领导下,在所有国人共同努力下,疫情对人民生活生产的影响正在逐渐变小。今年京东618针对用户层面会释放出比以往更大的热情,同时也会帮助品牌厂商尽可能恢复生产、重回正常轨道。”京东集团副总裁、京东零售集团平台业务中心负责人韩瑞在发布会上如此表示。

## 再次升级“新国货计划”

疫情期间,大批企业面临线下客流锐减、营收收缩的困境,转战线上成为企业共识。但如何借助电商形式,精准对接消费需求,打开线上市场,也需要商家与平台磨合。

对于后疫情时代的首次电商大促,京东方面透露,将与广大商家开展更为密切、更加创新的合作,通过各类资源扶持以及各种玩法的联动,从点到面打造多个“亿元品牌俱乐部”。

在新品发布方面,京东618将通过京东小魔方新品首发平台第一时间触达消费者,再加上新鲜有趣的玩法,推动消费者积极参与。

作为京东引以为傲的“销售智能利器”,京东C2M反向定制模式将继续联合品牌厂商为新品发布助力,据悉,今年618C2M反向定制模式可溯源至1000条生产线。

韩瑞透露,除了不间断的大牌新品发布之外,面对中小商家的增量诉求,京东618在首期投入价值12亿元资源的基础上再次升级“新国货计划”,通过专属会场、专属资源、专属补贴和专属贷款等措施,缓解企业面临的资金、营销等困境,提振销售,助力中小商家成交额创出新高。

## 合纵连横全面发力直播

风生水起的直播带货已成为新的流量入口,其也是今年京东618的重头戏。“京源助农”“产业带直播”等各个主题直播,将助力品牌厂商吸引并留存用户。

据了解,京东直播将联合各品牌商家、明星艺人、达人机构、百大产业带,深度参与京东618。同时,京东直播和快手、抖音、B站等短视频直播平台也达成合作,通过“全域连麦”打造直播带货的新生态,从纯粹带货转变成全域营销。

5月27日,京东与快手合作的传闻也正式落地。双方将进行供应链方面的深度合作,京东将优势品类商品提供给快手小店,双方共建优质商品池,由快手主播选品销售。快手用户则可以在快手小店直接购买京东自营商品。“快手是深受数亿用户喜爱的短视频社交平台。双方通过合作,将在更丰富的场景中为消费者提供优质购物体验。”京东零售集团CEO徐雷表示。

京东直播业务负责人张国伟表示:“今年京东在618期间把直播提到了战略核心地位。”

对于备受瞩目的消费券,韩瑞表示:“618期间我们会联合各地政府推出很多重磅消费券,惠及消费者。我们也会投入大量的补贴帮助品牌商家,帮助中小微企业发展。社会责任也是京东作为主场在这次618最希望体现的一点。”

## 深交所投教专栏

# 投资先要知：基金投资入门知识(下)

### 1. 什么是基金份额净值?

基金份额净值是指基金在某一个时点上,按照公允价格计算的基金资产扣除负债后的余额除以对应的基金份额数,代表基金持有人的权益,也可以简单理解为买卖一份基金的价格。

计算公式为:基金份额净值=(基金资产总值-基金负债)/基金总份额。

对于开放式基金而言,基金份额总数每天都可能发生变化,因此基金管理人须在当日交易截止之后进行统计,然后再以当日的基金资产净值除以份额,这样就得到了当日的基金份额净值,也就是投资者申购赎回的依据。

### 2. 什么是基金的累计净值和复权净值?

除了基金份额净值外,投资者也会经常看到累计净值和复权净值的说法,这又是什么意思呢?我们知道,一些基金每年或多或少会有分红,而这些分红没有反映在基金的份额净值里,那么通过基金份额净值就无从知道基金往常的全部盈利情况,而通过观察累计净值就能弥补,2019年4月30日它的某只基金产品的单位净值是14.029元,而累计净值达到18.309元,说明成立以来每份

额累计分红为4.28元,基金份额累计净值=基金份额净值+基金成立后份额的累计分红金额。

复权单位净值反映的是分红再投资的收益。复权单位净值将分红加回单位净值,并作为再投资进行复利计算,即假设投资者获得分红均选择红利再投资的情况下基金净值的水平。同样以某只基金为例,2019年4月30日它的复权净值为1.6742,意味着如果投资者在基金成立之初即持有基金,并且每次分红均选择红利再投资,则其总资产为当初本金的1.6742倍。

### 3. 为什么基金成立后会有封闭期?

基金成功募集足够资金宣告基金合同生效后都会有一段封闭期,在封闭期内投资者不能够申购和赎回基金份额,封闭期的设立是对投资者的保护,以实现基金成立后的平稳运行。新基金成立后需有一段期间依市场情况逐步完成初步的建仓布局,也便于基金管理人以日常申购、赎回做好充分的准备,所以基金契约中一般都没有封闭期的规定。根据我国《开放式证券投资基金试点办法》规定,开放式基金成立后

的封闭期不得超过3个月。对于投资者而言,基金投资应以长期为宜,投资者不应过度关注基金的短期封闭时间,但也应该做好资金的相关流动性安排。

### 4. 投资公募基金有哪些费用?

投资者投资基金产品,可能涉及的费用包括认购费、申购费、赎回费、管理费、托管费和销售服务费。能够在二级市场交易的,还涉及交易佣金、过户费等交易费用。其具体含义如下:

申购(认购)费:申购费和认购费定义有一定的类似,只是它们发生在基金的发行和存续期内不同的阶段。认购费是基金管理人在发行时收取的费用。而申购费则是在基金存续期内办理基金份额申购时发生的费用。计算公式为,申(认)购费用=申(认)购金额\*申(认)购费率。根据规定,各个基金公司会根据基金的类型以及基金的申购金额来设置不同档次的费率,详见基金信息披露材料。

赎回费:赎回费是基金持有人卖出持有基金份额向基金管理人支付的费用。计算公式为,赎回费用=赎回金额\*赎回费率。另外,赎回费主要是为了“惩罚”基金持有人频繁买卖基金的行

为,一般来说,基金持有期越长,其赎回费用明显降低。

管理费:管理费是支付给基金管理人为管理基金资产而收取的费用,它一般是基于基金净资产按照一定的比率从基金资产中提取,每日计提。计算公式通常为,每日应计提的管理费=前日基金资产净值\*管理费年费率/当年天数。

托管费:托管费是支付给托管方为保管基金资产而收取的费用,它一般是基于基金净资产按照一定的比率从基金资产中提取,每日计提。计算公式通常为,每日应计提的托管费=前日基金资产净值\*托管费年费率/当年天数。

销售服务费:销售服务费是支付给基金代销机构的基金营销费用和基金份额持有人服务费用的费用,它一般是基于基金净资产按照一定的比率从基金资产中提取,每日计提,每月支付。计算公式为,每日应计提的销售服务费=前日基金资产净值\*销售服务费年费率/当年天数。值得指出的是,货币基金没有申购赎回费,但会有一定的销售服务费。

### 5. 什么是A类/C类基金份额,有何差异?

基于基金不同份额间的收费方式、交易方式、交易限额或风险收益特征等存在不同,基金产品会分成多种份额,其中投资者比较常见的就是A类和C类份额。基金的A类/C类份额的差异主要体现在费率上。对于A类基金份额,C类基金份额而言,其对应的管理费和托管费是一致的,区别在于A类基金份额收取认/申购费,不收取销售服务费,而C类基金份额不收取认/申购费,但每日会计提销售服务费。

A类基金份额和C类基金份额只是同一个基金产品的两类份额,两类份额同时运作,但有各自的基金代码,分别公布基金份额净值。对于投资者来说,如果需要灵活操作,短期交易,可考虑选择C类基金份额;如果希望长期持有,则选择A类基金份额可能会更划算,具体投资时请综合考虑基金具体费用结构、拟持有期限等因素后审慎确定。

### 6. 为什么有的基金会暂停申购或限制申购?

投资者在投资基金的过程中,经常会发现个别基金会标明暂停申购的字样,或是限制最高的申购金额,其实这是基金运作时会出现的正常情况,那么基金为什么会暂停或限制申购呢?

为了保障基金投资者的权益,证监会规定在发生特殊情形时,基金管理公司可以暂停受理客户提出的购买基金要求,特殊情形包括但不限于:(1)天灾、战争等不可抗力情况;(2)证券交易所交易时间内非正常的停市;(3)基金资产规模过大,使基金管理公司没办法找到合适的投资品种;(4)可能对现有基金持有人的利益造成损害;(5)基金管理人、基金托管人、基金销售代理人及注册与过户登记人的技术保障或人员支持等不充分。

在实际情况下,很多基金产品限制或暂停申购更多的是出于对规模稳定性的保护,规模增长过快或波动太大都会给基金经理的操作带来不利影响。因此综合来看,基金暂停或限制申购主要为了保障基金持有人的利益。