



# 境外外教成历史 少儿英语机构谋出路

“双减”政策落地后,各家少儿英语培训机构的转型之路悄然开启。据北京商报记者不完全统计,截至8月9日,已有包括贝达英语、VIPKID、鲸鱼小班等在内的多家少儿英语培训机构停售了面向K12学员的境外外教课程。取而代之的新业务是各种境内外教课、成人外教课和其他素质教育品类课程。在迈向合规的路上,少儿英语培训机构的业务结构单一,若无准备和积累,转型或将面临“生死考验”。此外,上海市教委还在最新发布的文件中要求,1-5年级的小学生期末考试不考英语,英语的“降温潮”是否即将到来?而没了境外外教的少儿英语培训机构,还有几张牌可打?

## 少儿境外外教课成历史

“宝妈您好,贝达英语的外教课从8月9日开始停售和停止续费。”当北京商报记者以家长的身份向贝达少儿英语的老师询问课程情况时,得到了这样的回复。该位老师还给记者发来了一份通知,通知显示,贝达英语的在线外教课于8月9日零点停止销售和续费,8月9日前购买课程的学员可遵循意愿完成外教课。

“接下来会上线中教课,预计在本月中旬之后。”贝达少儿英语的课程老师表示,公司后续将按照“双减”意见转型,计划推出“陶陶悦读”中文绘本、“成人在线英语”和“中教少儿英语”等新产品。

除了贝达英语,同样停售境外外教课程的还有VIPKID和鲸鱼小班。值得注意的是,鲸鱼小班在停售境外外籍教师课程的同时推出了“境内外教直播课程”;VIPKID也于日前发布致学员和家长的一封信,8月7日起,不再售卖涉境外外教的新课包;8月9日起,不再对老用户开放涉境外外教的课程续费。

据VIPKID方面工作人员表示,公司的“VIPKID成人课”“双语非遗文化素养课”“中教口语课”和“境内外教课”都在内测收尾阶段。现在公司一切正常,正在积极转型中,近期新产品推出的时候会再行披露。”前述工作人员告诉北京商报记者。

VIPKID的课程老师也表示,目前家长可以给孩子报名中外教结合的班课。从该名老

师发布的课程信息来看,VIPKID的“中外教培优课程”针对6岁及以上的小朋友。此外,据51Talk方面透露,目前也已停止面向新学员售卖境外外教课,改为中教课程,此前购买过外教课包的学员可继续上课。51Talk也在发布的致用户的一封信中提及,机构在8月初上线“语言素养课程”,未来还将继续加大对成人英语业务投入。而GOGOKID则是直接暂停了业务,向家长退费。

## 转型方向大同小异

从上述机构停售境外外教课、集体转型的动作来看,少儿英语培训机构在转型时的动作大同小异。除了GOGOKID的业务暂停,其他机构的选择无外乎转中教课、转成人线和拓展合规素质教育类课程三种。对一些此前专攻少儿英语,甚至在线外教这一单一业务模式的机构来说,转型称得上是切肤之痛。

“与少儿英语相比较,成人英语一直是一块难啃的骨头。”指明灯智库联合创始人、素履咨询创始人郁苗在接受北京商报记者采访时说。据了解,51Talk的母公司原本就是做成人英语培训业务,后来转向做少儿业务。“成人对课程的需求量和少儿是没有办法相比的,市场的规模性和成长空间都非常有限。”郁苗谈道:“如果机构都转到成人方向的话,不是一个好选择,只能说是不得已的选择。”

“双减”落地,少儿英语培训乃至整个校外培训行业未来的发展方向被彻底改变,评

## “双减”政策校外培训治理重点

校外培训机构不得占用国家法定节假日、休息日及寒暑假组织学科类培训

不再审批新的面向义务教育阶段学生的学科类校外培训机构,现有学科类培训机构统一登记为非营利性机构

严禁提供境外教育课程,严禁聘请在境外的外籍人员开展培训活动

学科类培训机构一律不得上市融资,严禁资本化运作;上市公司不得通过股票市场融资投资学科类培训机构

线上培训机构不得提供和传播“拍照搜题”等惰化学生思维能力、影响学生独立思考、违背教育教学规律的不良学习方法

主流媒体、新媒体、公共场所、居民区各类广告牌和网络平台等不得发布校外培训广告,不得利用中小学和幼儿园的教材等内容发布或变相发布广告

通过第三方托管、风险储备金等方式,对校外培训机构预收费进行风险管控

数据来源:《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》

价标准、发展目标均需要重新考量。对此,郁苗分析指出,过去被看重的高利润率和高用户增长率的评定指标或许会发生改变,市场上将产生很多小而美的企业。

而家长的需求同样值得机构关注,北京家长霍先生此前一直给孩子在VIPKID报名课程,最近“双减”政策发布,他没有再续报课程:“一方面考虑到政策的不确定性,另一方面也担心机构的运营,如果频繁更换老师,会影响孩子上课的感受和体验。”霍先生告诉北京商报记者。对于坊间传闻“机构向家长授课,再由家长教授孩子”的模式,霍先生觉得不太现实。

## 英语“降温潮”会到来吗

上周末“上海小学期末不再考英语”的话题也在网上引发热议。据上海市教委于日前发布的《上海市中小学2021学年度课程计划及其说明》显示,小学阶段不进行期中考试或考查;小学一、二年级可进行期末考查

(一年级不得进行书面考查);三、四、五年级期末考试仅限语文、数学两门学科,其他学科只进行考查,考查形式可灵活多样,严格执行等第制。

但北京商报记者通过溯源发现,早在四年前发布的《上海市中小学2017学年度课程计划及其说明》中,就已提及“小学一、二年级可进行期末考查(一年级不得进行书面考查);三、四、五年级期末考试仅限语文、数学两门学科,其他学科只进行考查,考查形式可灵活多样”。这一要求,并非今年的新情况。

针对这一情况,有业内专家在解读时表示,政策的目标是指向降负减压。近些年来,一些超前培训的乱象丛生,类似KET/PET考试的走俏更是让高价出售考位的情况频发。相关政策一定程度上是在给家长的焦虑心态“降温”。郁苗也坦言,政策的出发点很好,但上海以及其他一线城市的家长都非常重视孩子的英语学习,需求仍在。

作为一线城市的家长,霍先生也向北京商报记者坦露了同样的心声:“我家里

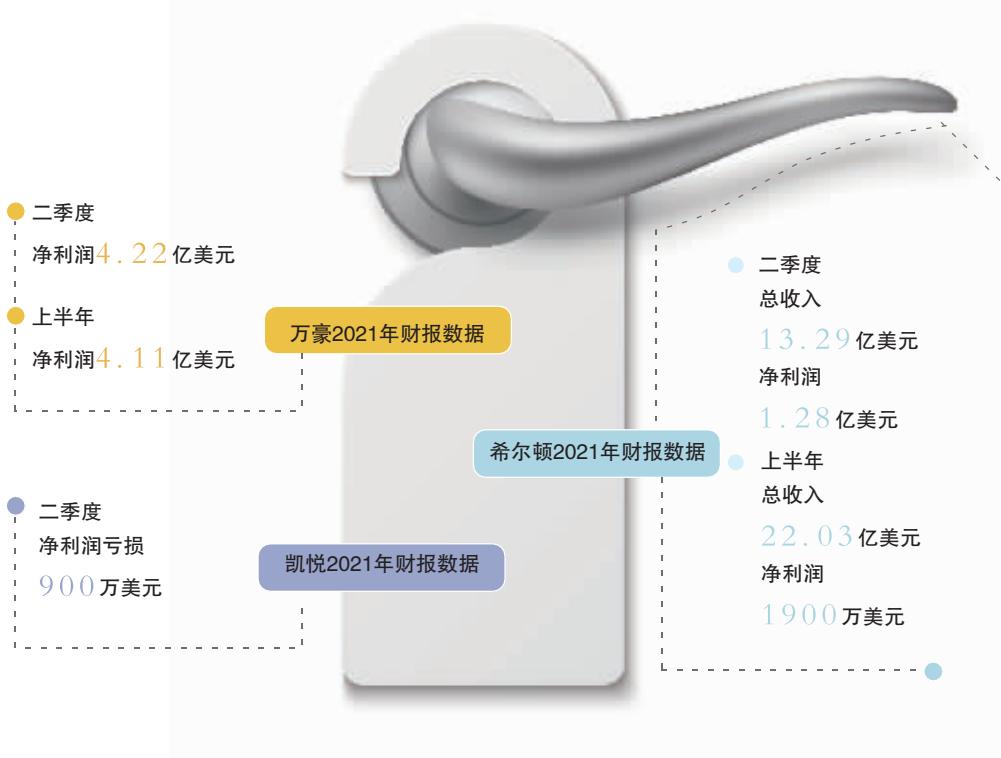
的小朋友现在4岁,属于学龄前儿童,但他确实对语言学习有兴趣,我们也愿意去培养他,希望还是能有一定的空间。”霍先生表示:“双减”政策加强了对机构的资质管理和乱象治理,他很支持和赞同,但也希望能留有一定空间。

目前,霍先生正在给孩子考虑一些和英语相关的绘本类、动画类兴趣素质课程。回顾整个少儿英语赛道的发展历程,这一赛道凭借家长的追捧迅速发展至千亿规模,而经过此次转型的大浪淘沙,未来的市场走向值得长期关注。

“一些真心愿意做教育的创业者会逐渐受到市场的青睐。大机构转型会面临更多的风险和变数,高收益是与高风险并存的。大机构将走向多样化的产品发展路径,如各种素质教育类课程。而这样的随需应变可能导致大机构总体利润率的降低,且不同产品的设计和运营也需要下功夫,进行差异化运作,对相应能力和人才的需求也会提升。”郁苗谈道。

北京日报记者 程铭劼 赵博宇

# 外资酒店巨头持续押宝中国市场



## 多家酒店巨头扭亏为盈

随着国际酒店巨头相继披露了2021年上半年的成绩单,由此也让业界看到,酒店市场正在加速恢复。

作为全球最大酒店集团的万豪国际,就在近日发布了亮眼的财报。财报显示,2021年二季度净利润为4.22亿美元,而去年同期则亏损2.34亿美元。从前6个月的数据来看,今年上半年净利润为4.11亿美元,去年同期净亏损2.03亿美元。

另一边,希尔顿酒店集团的财报数据同样也令人可圈可点。根据财报,二季度总收入为13.29亿美元,净利润达到1.28亿美元。与此同时,上半年总收入为22.03亿美元,净利润

在过去的上半年,不少国际酒店巨头业绩纷纷向好,而这与中国酒店市场的复苏有着密不可分的关系。8月9日,北京商报记者经梳理发现,不少国际酒店集团的二季度和上半年业绩呈现进一步复苏的态势,其中,不少国际酒店巨头亏损进一步收窄,甚至一些酒店集团还出现了盈利。值得注意的是,由于中国对疫情防控得较好,这些酒店巨头在中国乃至亚太地区酒店市场也率先恢复。不仅如此,在财报中,北京商报记者还发现,这些外资酒店巨头还在持续“跑马圈地”。在业内人士看来,2020年受疫情影响,酒店行业跌至谷底,但伴随疫情防控的向好,2021年市场迎来了持续复苏,不过今年暑期酒旅市场出现了一些波动,接下来酒店市场能否持续复苏,还要看对疫情的控制情况。

酒店市场的快速恢复有着密不可分的关系。

据了解,万豪在其财报中指出,在2021年二季度,中国内地受国内休闲、商务、团体旅游强劲带动,RevPAR(每间可销售房收入)恢复到2019年同期水平。同时,万豪在全球范围内可比的酒店入住率为50.8%,同比上升了32.8个百分点,RevPAR同比增长了262.6%,而ADR(已售客房平均房价)也同比增长28.9%。财报显示,其中,入住率最高的地区是大中华区,入住率为62.4%,而北美地区入住率为56.1%。

万豪国际集团大中华区总裁李雨生还表示:“中国内地是万豪国际集团首个RevPAR恢复至疫前水平的市场,而ADR也顺应市场需求有所回升。我们欣喜地发现,二季度中国内地市场的复苏步伐明显加快。值得一提的是,在今年4月,中国内地休闲游、商务游和团体游宾客预订的房间数量出现了自疫情发生以来首次高于2019年同期的水平。”

无独有偶,雅高集团也表示,二季度亚太地区RevPAR在各地区中回升最快,同比2019年仅下降38%。而2021年上半年综合RevPAR同比2019年下降60%,2021年二季度RevPAR同比2019年下降58%。此外,希尔顿集团财报也显示,截至2021年上半年,希尔

顿的入住率已经达到了51.3%,RevPAR则为59.75美元。其中,亚太地区是除了美国本土以外入住率最高的地区,入住率达到49.9%。

由此可见,中国已经成为了全球酒店市场复苏最快的地区之一,同时,随着中国休闲游、商旅市场的进一步恢复,相信跨国酒店集团的业绩还将会有更大的转变。

## 仍然加速扩张

在酒店市场不断恢复的过程中,各大跨国酒店集团也在持续“跑马圈地”,试图抢占更多的商旅份额。

近期,希尔顿方面就表示,目前其正稳步推进“2025战略”,计划到2025年在中国开设超过1000家酒店。同时,在2021年,希尔顿还计划开设大中华区第400家酒店。无独有偶,在今年首季度便实现盈利的温德姆也把目光持续放在了中国市场上。

公开数据显示,2021年温德姆在亚太区的开业酒店数量将有望比去年增长40%,计划将约有180家酒店开业。其中,温德姆计划在2021年于大中华区新开超过100家酒店。此外,数据还显示,截至2021年一季度,温德姆在大中华区共新开22家酒店。

在携程发布的《2020-2021商旅管理市白皮书》中指出,受制于2020年疫情,导致此前需求积压,2021年开年,许多企业便已开启诸多项目,对于差旅市场恢复是双重的利好。从企业差旅负责人的调研来看,2021年企业差旅量有所增长的比例高达66.3%,10%左右的企业会增长50%以上,另有31%的企业表示2021年差旅量同比基本持平。虽然2020年企业差旅活动受疫情影响较大,但仍有62.6%的企业表示2021年差旅预算会有增长,31.2%的企业表示预算维持不变,仅有3.9%的企业表示2021年差旅预算会减少。从中不难看出,今年的差旅业务将加快恢复的步伐,商旅市场依然会有较大的增长空间。

在华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱看来,今年二季度酒店经营逐步正常化,跨国酒店管理公司可以收取酒店的管理费,因此在扣除管理成本后产生盈余,从而扭亏为盈。不过,7月20日开始的疫情也对暑期旅游高峰埋下阴影,希望疫情能够尽快得到控制,市场尽快恢复。此外,预计今年酒店业绩可以恢复疫情前的75%以上。”赵焕焱还谈道。

北京日报记者 关子辰 吴其芸

## 中国市场率先恢复

酒店巨头们业绩的复苏,也与大中华区