

# 巨人教育易主 精锐接手能否力挽狂澜？

本报记者 李媛 北京报道

随着巨人教育悄然更换 LOGO，新晋掌门人精锐教育创始人 80 后的张熙正式成为巨人教育的总裁，同时也意味着这个曾经属于 60 后创始人尹雄的巨人教育就此结束。

已经走过 25 年历史的巨人教育作为北京教育市场最早的“参赛者”，曾以多样化的培训项目为特色，被称为“教育的百货大楼”。但 2018 年 11 月，这样一个家喻户晓的教育品牌，却最终被并购。

巨人教育前高管王源（化名）告诉《中国经营报》记者，早期的巨人教育之所以能够快速成长，离不开创始人尹雄对人才的重视，这也是巨人教育走向高光时刻的主要“助推器”。但由于战略决策的失误，内部管理问题的频出，最终导

## 曾经的一手好牌

“巨人教育是北京家喻户晓的教育品牌，2008 年之前，在 K12 这个领域是个泰斗级的企业，也是最早拿到创投的教育企业，但最终却沦为被收购的对象。”

巨人教育在 1994 年从北京的一家吉他培训班起步，创始人是尹雄。2004 年，在巨人教育迎来企业创办 10 周年的时候，已经由一所培训机构发展成大型综合教育集团，多样化的培训项目成为了这家教育企业的特色，覆盖 K12 的各个学科，被业内称为“教育的百货大楼”。

王源告诉记者，2006 年，巨人教育已经可以做到 2 个亿的流水，利润达数千万元，在很长一段时间里，“巨人”的品牌号召力是绝对行

## 没落的背后

全权放手、各抓一摊、一抓到底的方式，在充分调动学科负责人积极性的同时，也给巨人教育的未来发展留下巨大隐患。

早期的巨人教育之所以能够快速成长，离不开尹雄对人才的重视，一方面给予他们较高的薪酬和待遇，另一方面给予他们足够的发展空间，在每个不同学科领域的负责人都有着很大权限，这样就充分调动了学科负责人的积极性，迅速发展壮大起来。

然而，全权放手、各抓一摊、一抓到底的方式，在充分调动学科负责人积极性的同时，也给巨人教育

致巨人教育人才不断流失，公司利润下滑，随着新一代在线教育企业的崛起，创始人尹雄终于决定把巨人教育的股权让出，自己彻底退出

这个行业。

而精锐教育接手之后，巨人教育无疑成为了其跨出华东、走向全国的“阶梯”，精锐教育方面

对记者表示计划在未来五年，达到全国设立 500 家校区。同时，精锐教育也表示，师资和管理将成为未来最核心的问题。



随着巨人教育悄然更换 LOGO，新晋掌门人精锐教育创始人 80 后的张熙正式成为巨人教育的总裁，同时也意味着这个曾经属于 60 后创始人尹雄的巨人教育就此结束。  
本报资料室/图

业领先的。

“巨人教育是北京家喻户晓的教育品牌，2008 年之前，在 K12 这个领域是个泰斗级的企业，除新东方之外排第二，也是最早拿到创投的教育企业，但最终却沦为被收购的对象。”对于巨人教育的没落并被收购的结局，多鲸资本合伙人葛文伟表示非常遗憾。

在葛文伟看来，巨人教育的发展轨迹与 K12 行业的发展关系密切。2000 年的巨人教育恰巧处在

K12 行业的黄金发展阶段，大学扩招、城市化浪潮、经济增长加快，都促进了 K12 行业的发展。彼时以窦昕为代表的细分领域领军人物都在巨人教育供职，名师效应显著；而后巨人教育又拿到了启明创投的 2000 万美元投资，可谓如日中天，奠定了其在全国 K12 行业的“老大”地位。

作为巨人教育的前高管，王源告诉记者，巨人教育早期的成功，与其先天优势不无关系。“巨人教育是

依托公办、公立学校起家，相较于其他教育机构依托地铁口等交通要地办学，自然更具优势。”此外，王源表示：“创始人尹雄的人才战略也是巨人教育早期得以快速发展的重要原因。他非常爱才，对于有专业知识的人才非常的尊重，也给予他们在各个领域的发展以很大的空间，这样早期的巨人教育基本就聚集了一批高水平的培训人才。”但实际上，这样的人才战略也给巨人教育的没落埋下了隐患。

就被传言“要倒闭了”。连年亏损的同时，2008 年曾投资巨人教育的启明创投着急退出。这时，尹雄引入宣信做了管理层回购，解决了危机，掌握了绝对控制权。在 2014 年 7 月，巨人教育终于经受不了营收 7 亿元，亏损 2.98 亿元，负债 8 亿元的窘境，被清华启迪持股 51% 正式控股，创始人尹雄失去控制权。

事实上，随着清华启迪控股巨人教育，经过一系列的裁员和瘦

身，巨人教育曾出现过短暂的盈利。2015 年，巨人教育取得营收 6 亿元，实现净利润 4500 万元。

然而，启迪为了控制成本，大幅缩减老师薪资，远低于市场价，导致团队再次集体出走。巨人教育在眼看上市无望，积重难返的情况下不得已选择被收购。2018 年，数家教育培训机构先后找到尹雄，洽谈收购事宜，其中两家为上市公司。最终，尹雄选定了精锐教育。

## 多项资产被抵押，部分股权被冻结，近期三次成为被执行人

# 负重前行 宋河酒业欲挑豫酒振兴重担

本报记者 蒋政 郑州 周口报道

豫酒振兴行动如火如荼。作为豫酒五朵金花之一的河南宋河酒业股份有限公司（以下简称“宋河酒业”），却遭遇着股权冻结、资产质押等问题。

企查查信息显示，宋河酒业母公司辅仁药业集团有限公司（以下简称“辅仁集团”）以及实际控制人朱文臣，持有公司的部分

## 股权遭冻结或引风险

企查查信息显示，根据上海市浦东新区人民法院执行裁定书【(2019)沪 0115 财保 941 号】，辅仁集团持有的宋河酒业部分股权、其他投资权益数额等 9376 万元人民币被冻结，期限为 2019 年 5 月 27 日至 2022 年 5 月 26 日。

几个月前，宋河酒业实控人朱文臣也出现同样的状况。根据上海市闵行区人民法院执行裁定书【(2018)沪 0112 民初 19339 号】，其持有宋河酒业的部分股权、其他投资权益数额等 3446.996 万人民币元也被冻结，期限为 2019 年 1 月 10 日至 2022 年 1 月 9 日。

公开资料显示，宋河酒业是豫酒五朵金花之一，辅仁集团在 2002 年正式控股，辅仁集团创始人朱文臣为宋河酒业的实控人和法定代表人。

值得注意的是，辅仁集团旗下上市公司辅仁药业的股份也遭

冻结，其他投资权益数额等约 1.4 亿元被冻结，期限最长至 2022 年 5 月 26 日。此外，从 2018 年 1 月至今，宋河酒业合计进行 9 次动产抵押，被担保债权数额超过 16.4 亿元。抵押物包括不锈钢罐、储酒罐、灌装车间生产线设备、宋河散酒等。

《中国经营报》记者实地走访了解，每年 5 月至 9 月，宋河酒业的酿酒生产都会停工。据知情人士

透露，2019 年春节之后，宋河酒业的酿酒生产一直处于停工状态。宋河酒业品牌部负责人高丽艳否认了这一信息。她告诉记者，不存在过年后一直停工的情况。此外，每年 5 月至 9 月，不适宜浓香型白酒的生产，这是行业常态。至于股权方面的问题，高丽艳表示这需跟集团层面沟通。截至发稿，记者尚未收到对方回应的内容。

河酒业有债务需要偿还，由于未及时偿还，对方债权人申请强制执行造成，但这很容易让社会对公司的偿还能力产生疑问。“执行的原因被公开后，如果属于对宋河酒业不利的事件，如经济纠纷、长期欠债不还、客户索赔等，则会对宋河酒业产生相应的负面影响。”

记者还注意到，宋河酒业控股股东辅仁集团旗下上市公司辅仁药业，在 2018 年向平顶山银行郑州分行的 1 个亿保证借款中，宋河酒业出现在保证人名单中；在保理借款中，农投商业保理（深圳）有限公司附有追索权的应收账款质押借款 5000 万元，宋河酒业及其控股股东和实控人提供担保。

“宋河酒业作为保证人，还是要承担一定的担保风险。如果借款人还不起借款时，宋河酒业作为保证人要代还借款。”刘志耕说。

## 上市背后的豫酒突围

宋河酒业原为鹿邑曲酒厂，成立于 1968 年。在 1989 年的全国第五届评酒会上，“宋河粮液”荣获中国名酒称号，跻身全国十七大名酒之列。2002 年，辅仁集团控股宋河酒业。根据该公司官微显示，“2002~2018 年，宋河酒业连续 16 年稳居豫酒第一，领军豫酒板块”。

记者注意到，早在 2017 年 10 月份，河南省政府金融办印发 2017 年省定重点上市后备企业名单的通知，宋河酒业成功入选。该通知要求政府有关单位要进一步加大省定重点上市后备企业的培育、帮扶力度。这意味着宋河酒业获得了来自省一级的政策扶持。

不过，记者在实地走访时了解到，宋河酒业从 2019 年春节之后至今，酿酒生产一直没有开工。多位在宋河酒业厂区周边工作的人员表示“已经停工半年了”。一位宋河酒业的员工家属表示，每年的 5 月至 9 月，宋河酒业的酿酒生产都会停工。今年则是从过年之后就停工了。她揣测说：“可能是因为今年白酒形势不好吧。”

宋河酒业品牌部相关负责人高丽艳否认了这一信息。“不存在停工半年的情况。”她告诉记者，每年 5 月至 9 月，因为温度较高不适宜浓香型白酒生产，所以工厂都会进行停产，这是行业常态。多位白酒业内人士也向记者证实了这一说法。

辅仁药业 2019 年一季度报显示，截至 3 月 31 日，宋河酒业控股股东辅仁集团在 2018 年资产总计为 69.20 亿元，负责总计为 7.12 亿元。

在经营层面，目前尚不清楚宋河酒业的整体销售业绩以及对辅仁集团的利润贡献。宋河酒业总

## 精锐教育能否挽救巨人？

“教育品牌累积起来很慢，但衰退周期也很慢。口碑、影响力很重要，精锐上市必须跨出华东区域，进军新市场最快速的跳板就是拿到台阶，巨人教育就是这个台阶，因为它有庞大的学员基础和影响力，缺乏的是精细化管理能力。”

葛文伟认为，教育品牌累积起来很慢，但衰退周期也很慢。口碑、影响力很重要，精锐上市必须跨出华东区域，进军新市场最快速的跳板就是拿到台阶，巨人教育就是这个台阶，因为它有庞大的学员基础和影响力，缺乏的是精细化管理能力。

“精锐认为它的精细化管理能为巨人重新输血，巨人教育到现在仍然有相当大的体量，数以万计的学生基础，比精锐从零开始干好得多。”葛文伟强调。

随着教育行业红利期的衰退，收购现有在局部市场上有影响力的机构似乎成为了必然，朴新教育也是这样。自 2014 年成立到上市，朴新教育共并购了 48 个教育培训品牌。

“随着参培率的提升、资本的加持、政策规范化要求以及以双师模式为代表的新技术应用等多种原因，以新东方、好未来、朴新教育、精锐教育为代表的上市公司开始加速对外扩张和区域并购整合步伐，导致市场集中度逐渐提升，我们预计这一趋势将在未来几年持续下去。”多鲸资本教育研究院负责人汪恒对记者说。

在汪恒看来，精锐教育要想成为新东方、好未来这样全国性的机构就必须通过并购。除了巨人教育，精锐教育在扩张路上还收购了华英教育，要想 K12 线下业务变成全国龙头，并购是唯一的路径。

记者了解到，在收购巨人教育后，精锐教育和巨人教育采取了独立运营模式，但在其研发中心后、技术、教育云、教研、师资等方面会打通。同时引入了精锐教育原有的 ERP 系统，快速对巨人教育的管理体系进行升级。“在过去的半年多时间里，我们对巨人教育原有的业务体系进行了优化，采用多事业部建制，主推巨人学校、小

巨人学校、巨人咔咔龙、巨人 1 对 1 四大品牌。”精锐教育方面表示。

而巨人教育在精锐教育体系中的地位也显得尤为重要。精锐教育方面告诉记者：“我们提出了‘巨人三五战略’，计划在未来五年，达到全国设立 500 家校区，服务 50 万在读学生，创造 50 亿元收入。对此，我们计划投入 20 亿元，想要实现此战略，在我看来，师资和管理是核心问题，而早在 2010 年就精心做的精锐大学现已升级为精锐巨人大学，它将成为我们的黄埔军校。”

对于被收购后的未来，巨人在回复记者采访时表示，未来三年内，双方将依托各自强大的品牌优势和教育资源，并在教学、招生、运营、技术等四大领域全面为城市合伙人提供支持。

“但是精锐教育接手以后，师资、人才仍然是最大的挑战。除了好未来、新东方完全形成了品牌规模效应，大多数培训机构还是要靠老师。目前的巨人教育团队师资状况并不理想。”王源对精锐的收购表示了一丝的忧虑。

汪恒告诉记者，任何一个品牌的建立都需要时间，巨人教育目前依然可以是 K12 行业的知名品牌，相对于很多机构来说，优势还是很明显的。

“但巨人教育如果想重振雄风主要考验的是以精锐教育为核心的主管团队，如何整合目前巨人教育的资源，以及重新梳理巨人繁杂的业务体系，这对于擅长精细化运营的精锐教育来说既是挑战也是机遇。K12 培训行业强调交付结果和重服务体验的本质并没有变，因此我们认为通过建立高效扁平的现代化管理体系提升内部管理效率和外部服务质量，同时引用新技术和新运营手段提升教研和获客能力是巨人教育未来实现新生的路径之一。”汪恒说。

的问题存在。

事实上，在 2015 年，宋河酒业曾筹划上市，但最终未果。上海新梅置业股份有限公司（以下简称“ST 新梅”，600732.SH）在 2012 年 11 月，通过全资子公司喀什中盛出资 2.7 亿元投资宋河酒业，总计持有宋河酒业 10% 的股权。彼时，辅仁集团承诺，如在公司投资后三年内宋河酒业没有公开上市，则辅仁集团有义务回购公司持有 5% 的宋河酒业股权。

按照 2013 年 2 月的公告显示，宋河酒业前三年营收规模为 12.74 亿元、14.29 亿元和 15.57 亿元，净利润分别为 1.48 亿元、2.08 亿元和 2.31 亿元。此外，ST 新梅在 2014 年年报中提到，2014 年宋河酒业营收实现 13.24 亿元，净利润 1.29 亿元，2015 年实现净利润约 1.7 亿元，同比增长 13%。

截至目前，ST 新梅仍持有宋河股份 5% 股权。对于这项财务投资，ST 新梅的态度是“择机妥善处理剩余 5% 的宋河酒业股权”，并以不便透露太多信息婉拒了记者的采访。

蔡学飞认为，在白酒行业呈现挤压式增长和名酒回归的大环境下，业外资本对于区域性中小酒企的热情正在减退。而在充满竞争的河南市场，包括宋河酒业在内的豫酒面临的竞争愈发激烈。“豫酒如果想实现突围，进行省内并购是一个选择。另外就是大力发展品牌价值、增加体验感等。”

“东奔西走，要喝宋河好酒。”宋河酒业将这一朗朗上口的宣传语做成招牌立在厂门口。而未来能否有更多的酒人喝到宋河好酒，资本市场又是否能够畅饮宋河好酒，还有待时间验证。