

聚光灯上下

# 暗访英孚教育：付款容易退款难 “教育贷”仍旧活跃

■本报记者 谢若琳 李豪悦

一个月前，华尔街英语大面积关停，英孚教育在微信公众号发表声明称，愿“接纳”华尔街英语无法完成课程的学员。

当时，英孚负责成人英语的中国公关在接受媒体采访时表示，“我们不会接管华尔街英语，而且不会从（学员转平台的过程中）收取任何费用，完全是出于企业的责任感和同理心。”据悉，英孚教育为华尔街英语学员免费提供时长为12个月的在线课程。如这些学员选择升级到英孚教育的相关课程，可以享受50%的特别折扣。据此，部分身背“教育贷”的华尔街英语学员，以为看到了一丝转机。

未曾想，当学员没有足够的财力支撑课程时，英孚教育同样在推广“教育贷”。有多位英孚教育的学员对记者反馈，在英孚教育遇到退款难、被推广教育贷的情况。日前，《证券日报》记者以学生的身份，在北京万寿路英孚教育中心暗访时，一谈到学费过高就被推荐使用“教育贷”。

“华尔街英语的案例中，很多学员并未意识到‘教育贷’的本质就是贷款。即便是机构停课跑路，这笔钱仍旧是个人负债。”一位教育机构研究员对《证券日报》记者表示，K12教育停滞，成人教育成为新风口，行业沉痾应该事前预防，而非事后追讨。

## 线下课暂停后强推线上 学员退课就扣20%违约金

2020年11月30日，计划出国深造的张大伟（化名）在北京中关村英孚教育中心，购买了线下英语外教一对一的学习课程，课程有效期为30个月，总花费3.7万元。在张大伟看来，30个月的时间应该以第一节课为起点。而英孚教育方面认为，从交学费起，“30个月就开始倒计时了”。

因此，自去年11月30日起，张大伟在英孚教育的课程体系内，就算正式开课了。但由于她工作繁忙，无暇顾及学业，于是在当年12月份，张大伟便和英孚教育销售人员达成一致，先“停课”，停课期为3个月。

但当“停课期”结束后，今年3月份，张大伟想开始上课时，英孚教育却暂停了线下课程，在随后3个月中线下课程始终处于停滞状态。英孚教育的销售强烈推荐她将线下课程转为线上，但张大伟认为线上线下的授课效果有差距，同时她需要赶在6月份之前进行英语考试，因此她提出退课。

尽管一节课都没有上，英孚教育仍要扣张大伟20%的违约金，即7400元。

关于退款难的问题，英孚教育方面对《证券日报》记者表示，公司一直严格遵守各地的法律法规，有明确的退款政策，同时配备有退款通道。“超出无条件退款期的退款申请，我们会依据当地法律法规与学员协商解决。如果学员因个人原因无法完成学习，英孚教育将收取一定数额的违约金，用于承担前期的教学投入成本。”

对此，北京市中同律师事务所合伙人赵铭在接受《证券日报》记者采访时表示，“一方面，虽然张大伟的课程时间已经起算，但她并未实际上课，英孚教育并未实际向张大伟履行过课程教育服务，因此她并不需要为此支付违约金；另一方面，英孚教育先改变课程模式，无法为张大伟提供线下课程服务，属于违约在先，在此情形下，张大伟作为消费者可以向英孚教育提出退费，英孚教育由于没有给张大伟提供过线下教育服务，应当无条件全额退费。”

截至9月16日，张大伟已经完成退款，但仍损失“违约金”5000余元。“现在教育机构跑路暴雷的情况太多了，损失一部分钱总比什么都好了。”她表示。

在中信证券教育行业分析师冯重光看来，成人教育领域的退款保障制度须进一步完善，避免退款难的问题频发。

7月5日，教育部办公厅发布《关于加强社会成人教育培训管理的通知》（下称《通知》），《通知》包含十个层面的规范工作，其中就包括完善经费管理。《通知》显示，督促社会成人教育培训机构依法建立财务、会计、资产管理和第三方审计制度，规范收费和退费行为。各地教育行政部门要会同有关部门健全社会成人教育



培训机构资金监管机制，进一步降低预收资金风险。

## “教育贷”活跃背后：成人教育生意难做

除退款难外，“教育贷”也是成人教育中广泛存在的“灰色地带”。在记者调查过程中，不止一位英孚教育学员表示，曾被推荐“教育贷”。所谓教育贷也被称为教育分期，是指一些有培训资质的学校和机构为学员开展学费分期支付的一种缴费模式，服务提供方可以是学校机构本身，也可以是第三方金融机构。

教育贷优势在于减轻学员学费压力，但弊端也非常明显，一旦教育机构“跑路”，学员依然得还款。在华尔街英语人去楼空后，部分学员才发现自己付款时使用的是第三方金融机构的“教育贷”。

9月中旬，记者以学生的身份在万寿路英孚教育中心进行咨询，销售

人员推荐记者购买48个月的课程包，售价为39999元。当记者表示费用太高无力支付时，销售人员推荐记者使用第三方“贷款”，首付只需5000元，其余的费用按月分期支付，且利息和手续费均由英孚教育方面承担。

“教育贷很常见，尤其是使用者都是成年人，只要在介绍时明确贷款细则，就不算违规行为。只是业内并不提倡、不鼓励这种做法。”冯重光向记者表示。

教育贷大行其道的根源在于成人教育的生意不好做，“成人对‘继续教育’的需求往往是明确的，需要有阶段性效果，通常是以‘英语’为主要学习科目。尽管成人教育的课程售价通常在K12教育之上，但其获客成本更高，续课率更低。以前不正规的小机构与‘健身房’没什么两样，常是打一枪换一个地方。最近几年成人教育逐渐规范化，但这个市场本身就不大，如今在‘双减’政策的影响下，不少教育巨头也瞄准这一领域，未来竞争将更加激烈。”上述教育机构研究员告诉《证券日报》记者，成人教育机构的销售人员需要抓住每一个潜在用户，教育贷可以很好的解决学员资金困难的问题，因此一直备受推崇。

“教育贷很常见，尤其是使用者都是成年人，只要在介绍时明确贷款细则，就不算违规行为。只是业内并不提倡、不鼓励这种做法。”冯重光向记者表示。

教育贷大行其道的根源在于成人教育的生意不好做，“成人对‘继续教育’的需求往往是明确的，需要有阶段性效果，通常是以‘英语’为主要学习科目。尽管成人教育的课程售价通常在K12教育之上，但其获客成本更高，续课率更低。以前不正规的小机构与‘健身房’没什么两样，常是打一枪换一个地方。最近几年成人教育逐渐规范化，但这个市场本身就不大，如今在‘双减’政策的影响下，不少教育巨头也瞄准这一领域，未来竞争将更加激烈。”上述教育机构研究员告诉《证券日报》记者，成人教育机构的销售人员需要抓住每一个潜在用户，教育贷可以很好的解决学员资金困难的问题，因此一直备受推崇。

（上接A1版）

业内人士分析：“只要舱位和箱子仍处于供不应求的状态，基础航运长期协议价格即便不再上涨，但最终经过货代等报给外贸企业末端集运价格，受供需关系影响，依旧会大幅超出协议底价。”

## 海运价格现小幅慢涨 外贸企业期盼降价

“7月份-8月份热门线路中，中欧线和中美线标准箱每个月涨几百美元，而在多家航运公司表示冻价后，9月下旬的集装箱海运价格已经趋于稳定，没有大幅上涨了。”上述航运公司人士如是说。

虽然海运价格上涨有所缓解，但海运价格仍然让外贸企业叫苦不迭。

一家产品主要出口欧美的外贸企业人士对《证券日报》记者表示：“由于公司产品毛利率不高，海外运费上涨，导致公司出口物流成本大幅增加，公司不得不减少出口保证净利润。目前，公司的综合物流成本较往年增加了10倍以上。”

记者采访多家外贸企业了解到，相对于“冻价”宣言，外贸企业更希望航运公司能够降价。

“短期来看，降价不太现实。”上述航运公司人士认为，“市场价格短期将保持目前状态，但长期来看，集运末端价格还要看市场供需状态和这些船公司政策是否能落到实处，否则就算运费不涨，没有箱子、没有舱位也无济于事。”

9月份，因为需求旺盛，航运业知名分析机构Flexport和德迅物流纷纷建议客户至少提前4周订舱。

## 各大航运巨头纷纷增加运力 预计未来2年运价有望下行

在业内人士看来，“冻价改变不了市场供求关系，即便基础运价不涨，短期内看似稳住了市场价格，长期来看末端集运实际价格也会随着供求关系等各种因素变化。”

上述货代人士认为，海运价格上涨根本原因还是舱位不足、箱子供应紧张的问题。至于私下上涨协议运价、市场黄牛炒高价等，都是涨价的小部分间接原因。中信建投认为，集装箱市场进入超级旺季或将创纪录延长，疫情叠加各类事件影响下，全球供应链混乱加剧，仍没有任何迹象表明供需关系改善。疫情下各港口对挂靠船只的管控升级，加剧班期的延误和供需矛盾，供需严重失衡导致的单边市场格局或将在较长时间内持续。

面对航运供需失衡，航运巨头纷纷增加运力，并同时向船厂下订单，但短期来看并不能满足市场需求。

据航务咨询机构Alphaliner发布的最新数据显示，截至2021年7月30日，全球运营集装箱船总运力为24906389TEU，较1个月前增加了102077TEU。全球运营集装箱船数量为6252艘，较1个月前大幅增长26%。全球运营集装箱船总吨位，达到299334120载重吨。

“当前增加的运力对行业来说没有太大影响，因为运力增加的不多，且现实可用运力是减少的，因为船都堵在海外码头。”上述航运人士向记者表示：“不仅仅实际运力增加困难，现在航线准班率下滑也很严重，基本上只有30%-40%。这也是港口拥堵所致。”德迅集团海运平台seaxplorer统计数据，截至2021年8月27日，超过355艘船舶停泊在港口外。

“每个国家的出口旺季都不一样，导致航运旺季出现因国而异，而旺季到来，运力却跟不上，也加剧了供需失衡。”某业内人士向记者介绍：“以中国为例，航运旺季发生在每年春节前，春节后是淡季，4月份开始回暖，下半年国庆节前是旺季，而后是淡季直至次年春节。”

向威力对记者表示：“从全球看，疫情仍未消退，而伴随下半年欧洲和北美的黑五、圣诞等需求激增，航运供求失衡仍将持续。中长期看，供需差将会缓慢修复。随着疫情好转，塞港问题必将得到缓解，实际运力必将回到正常水平，预计未来2年运价将会缓慢逐步下行，但依旧显著高于疫情前水平。”

不过，航运的供需失衡也为造船业发展提供了机遇。一家造船公司相关负责人向《证券日报》记者介绍：“目前，全球排名前几的航运公司都在公司下了订单。”

该人士表示，去年以来，集装箱船、干散货船的盈利上行，促使新船订单量激增，今年新签订单交付周期已排至2024年。

有数据显示，2021年前7个月，全国造船完工2418万载重吨，年复合增长率达21%；承接新船订单4522万载重吨，年复合增长率223%；7月底全国手持船舶订单8967万载重吨。

# 锂产业上演供需失衡之殇 机构预判价格大概率突破20万元关口

■本报记者 王宁

周期股迎来强势格局之际，锂概念股似乎有扛起牛市大旗之势。9月份以来，赣锋锂业和天齐锂业不同程度创出阶段性新高；同时，锂电池概念股亦保持活跃，易成新能、紫江企业、巨化股份、中利集团、天原股份等多只个股表现强劲。

近日，《证券日报》记者与多家券商、公募、私募和有关企业交流注意到，由于下游产业需求突增，锂产业当前正在上演“供需失衡”，且短期供需错配难以缓解。机构普遍认为，锂、碳酸锂等现货价格还将持续上涨，未来1至2年内锂产业都将处于紧平衡状态，锂价格大概率会突破20万元/吨关口，甚至可能会达到25万元/吨。

## 锂价迎来“高光时刻”

9月14日晚间，有消息称，澳洲锂矿供应商Pilbara进行了第二次线上拍卖，Pilbara打算接受2240美元/干公吨（黑德兰港离岸价）的最高出价，本次拍卖总计8000吨精矿，而这批锂精矿的中国到岸价大约为2500美元/干公吨。有券商据此测算，按照成交价格2500美元/干公吨（中国到岸价）计算，生产加工出一吨碳酸锂的成本将达到16.5万元/吨。

在业界看来，锂精矿最终成交价远超市场预期，将刺激未来锂价走势。目前，终端正极材料厂基本维持满产满销状态，用锂需求旺盛，而上游锂精矿依旧紧张，锂电产业链各环节价格有望共振上行。

今年以来，锂价不断创出新高。卓创资讯数据显示，今年以来，工业级碳酸锂价格由50500元/吨涨至目

前的145500元/吨，涨幅为188%；电池级碳酸锂价格由53500元/吨涨至目前的153000元/吨，涨幅为186%；工业级氢氧化锂则由43000元/吨低点涨至目前的高点141000元，涨幅更是高达228%；电池级氢氧化锂价格由54500元/吨涨至153000元/吨，涨幅为181%。

由于锂现货价格的不断高涨，一时间“家里有矿”也让多家上市公司迎来了“高光时刻”，以赣锋锂业和天齐锂业为例，两个个股在年内均创出阶段性新高。东方财富Choice数据显示，赣锋锂业股价年初最低点为86.21元/股，6月底以来则持续攀升，9月初创出了224.4元/股的新高；天齐锂业股价表现与赣锋锂业如出一辙，该股价自年初低点32.99元/股涨至目前的120元/股上方，近期更是曾创出143.17元/股的高点。

此外，锂电池概念股同样表现强劲，9月15日，易成新能、天铁股份、紫江企业、巨化股份、中利集团、天原股份、三美股份、圣泉集团、东阳光等14只个股上演同日涨停；此外，近日，鞍重股份、际股份、江苏国泰、中天科技、奥克股份、杉杉股份等多个个股走势强劲。

而受益于锂、锂电池概念股的表现，多只新能源车ETF自年初以来也取得了不错的收益。东方财富Choice数据显示，截至9月15日，新能源车ETF今年以来的最高收益突破了60%，7只新能源车ETF收益率保持在40%以上。

## 锂产业供需错配凸显

锂在自然界中，主要以锂辉石、锂云母及磷铝石矿的形式存在。上海有色网锂行业高级分析师刘奕仪

向《证券日报》记者表示，当前锂的“供需错配”格局非常显现，碳酸锂持续去库存，价格继续走高，而对于需求来说，磷酸铁锂受动力电池拉动，当前也处于需求强劲状态。供给方面，受限于锂矿端供应放量滞后性，电池级碳酸锂供给量不断下降，进口量也因海外船期延迟及集装箱短缺等问题明显减量。

海关最新数据显示，7月份中国氢氧化锂出口量环比下跌42.92%，跌至去年8月份以来最低水平。分析人士认为，国内供需结构紧张是影响出口缩量的主要因素之一。

卓创资讯高级分析师韩敏华告诉《证券日报》记者，今年3月份，我国氢氧化锂出口量逐月递增，而上半年锂现货价格基本在8500美元/吨至9000美元/吨区间缓慢上移。“二季度以来，上游锂矿货源紧张，无论是碳酸锂还是氢氧化锂工厂生产均受到明显制约，部分工厂减产或停工检修，企业产量除去长约供应外所剩无几，现货价格持续走高。”

韩敏华认为，目前国内锂盐供应整体紧张，预计春节前国内市场整体处于紧平衡状态。在此基本格局下，我国氢氧化锂出口供应将难以恢复至上半年的水平，未来数月平均出口量预计保持在5000吨/月左右。

刘奕仪表示，上半年中国碳酸锂价格经历了明显上行过程，进入8月份，国内磷酸铁锂市场新增产能快速释放，叠加市场对后市预期较为乐观，市场出现明显惜售及报价跳涨情况，成交价格一路攀升，截至9月中旬，国内电池级碳酸锂报价上行至16.5万元/吨-17万元/吨；工业级碳酸锂报价上行至16万元/吨-16.5万元/吨。下游厂家出现生产原料短缺情况，为按时交付电池厂订单，短期

以接受价格为主。但锂价持续上涨，不排除大量磷酸铁锂扩产计划受阻。

## 机构持续看好下游需求

嘉实稀土ETF基金经理田光远向《证券日报》记者表示，目前锂在稀有金属指数中占有重要的权重（20%以上），且由于稀有金属指数本身是偏上游的指数，指数中的锂几乎是锂资源企业，因此，锂市场行情对稀有金属指数未来走势起着极为关键的作用。“从需求端来看，上半年中国新能源车销量超过了50%，美国前7个月新能源车销量也增长了2倍，叠加目前正在推出的电化学储能计划，储能电池也是锂电池，这将进一步拉升锂的需求。”

田光远预计，“到明年年初，碳酸锂价格大概率将突破20万元/吨关口，即使明年二季度供给小幅回升，锂价格仍将维持在15万元/吨上方运行，这也将给上游锂企业带来巨大利润增长。如此一来，目前锂价处于低点，供需关系决定锂价格会走的更高。”

华夏新能源车龙头拟任基金经理杨宇告诉记者，明年锂电池需求会大幅增长，增幅在50%以上，对于动力电池的需求也会有比较明确的增长。“电动车很多都是靠运营端采购来实现增长的，从今年上半年开始，消费者对电动车的产品力青睐度提升，并积极消费电动车，内生需求驱动带来的结果是持续增长，那么新能源车板块的估值也会有提升空间。”

东方新能源汽车主题混合基金经理李瑞向记者表示，从锂电产业链来看，动力电池应该是投资价值很高的环节，目前看下游电动车和动力电池需求的景气度延续性会很好，

更多精彩内容，请见——

### 证券日报新媒体

证券日报之声