

# 实地探访长沙多家校外培训机构 排课减少暑假或“凉凉”

■本报记者 何文英

暑假到来，“神兽”出笼。本想将孩子放在校外培训机构“鸡娃”的家长似乎打错了算盘。

近日，《证券日报》记者接到学生家长反映，多家校外培训机构宣布响应国家号召给学生减负、减少暑假排课。“新东方在放暑假前还在积极招募暑假班，现在突然说8月份停课，只能调课到7月或者退费。”一位学生家长对《证券日报》记者透露。

为此，《证券日报》记者实地探访了长沙地区多家校外培训机构后发现，新东方、学而思已没有往日火爆的景象，近千平方米的培训机构只有寥寥一两个班在上课。新东方前台工作人员向记者证实，“8月份确实不补课”。当记者进一步询问是否接到教育部门的相关文件时，对方表示“目前还没有收到正式通知”。

## 文化类培训机构排课减少

从多位家长反映的情况来看，涉及语文、数学、英语的文化类校外培训机构暑假排课较往年有所减少。《证券日报》记者从新东方、学而思、优瑞英语等培训机构求证的消息与家长反馈的情况基本一致。

“6月份新东方还在积极招募暑假班，我们报了8月份的班，现在通知要提前到7月份上，我们接受了调课，如果上课时间有冲突时就选择了退费。”记者对《证券日报》记者表示。记者了解到长沙市新东方某校区，前台工作人员表示：“我们接到上面领导通知，说8月份暂不补课，之前是准备开暑假班。不过不会受到太大影响，可以调到7月份来。”

响，可以调到7月份来。”

优瑞英语的一位老师也向《证券日报》记者表示：“7月份我们有班级集中上课，8月份不加课是考虑到孩子们的接受度，目前并没有接到明确的政策通知。如果暑假不能上课，我们课时费就没有了，绩效会受到影响。”

当记者追问“是否会考虑去做一对一培训”时，这位老师表示，目前还没有这方面的考虑。“老师倒是能另谋出路，很多地方都需要老师。但如果以后寒暑假都不能上课的话，对校外培训机构的打击还是挺大的，时间长了生存都是问题，机构投资者的压力会很大。”

记者在学而思咨询到的情况是“8月份有排课”。但与以往“一课难求”火爆场景相比，当下偌大的培训机构，数十间教室仅有寥寥几间在上课，透露出当下校外培训环境的一缕“凉意”。

一位在教室外等候学生下课的家长在接受《证券日报》记者采访时表示：“以前在网上抢学而思的课，跟在淘宝双11搞秒杀似的，要拼手速。上课的时候，座位也是坐得满满的，后排都被家长占满了。现在上课的人明显少多了，课也没有那么火了。”

## 相关公司股价一泻千里

今年以来，有关校外培训机构的整顿愈发从严，教育龙头频繁被点名。6月1日，国家市场监督管理总局召开新闻发布会通报称，检查发现15家校外培训机构均存在虚假宣传违法行为，13家校外培训机构存在价格欺诈违法行为。市场监管部门对15家校外培训机构分别予以顶格罚款，共计3650万元。



一家校外培训机构的前台咨询人员已早早下班 何文英/摄

7月7日，中消协发布校外培训消费提示，指出校外培训乱象主要集中在合同纠纷、财产安全、价格欺诈、虚假宣传、缺乏资质、焦虑营销等方面。其中，思维导图、卓越教育、邦德、蓝天、新东方等机构均被点名。

7月份以来，长沙多个区县(市)教育局也发文提醒家长，选择培训学校时擦亮眼睛，缴纳费用时依规操作。其中，望城区教育局明确表示，“缴费必须通过培训机构在长沙银行开设的监管账户，不得一次性收取时间跨度超过3个月或60课时的费用”。同时，多个区县(市)教育局告知家长：“校外培训机构培训结束时

间不得晚于20:30，且不得以课前预习、课后巩固、作业练习、微信群打卡等形式布置作业”。

在校外培训机构迎来强监管之际，敏锐的投资者已在二级市场选择了“用脚投票”。教育龙头中概股新东方、好未来均来自2月16日创下历史新高后便一泻千里，截至7月7日美股收盘，新东方、好未来的股价在不到半年期间最大跌幅分别高达66%、79%。

A股市场与校外培训相关的上市公司，如紫光教育、豆神教育、全通教育、方直科技等股价表现也惨不忍睹。近一年来，豆神教育最大跌幅超过八成，紫光教育最大跌幅近七成。

专注于职业教育培训的开元教育也未能幸免，股价自去年9月7日的高点至今已经腰斩。开元股份董秘彭民在接受《证券日报》记者采访时表示：“校外教育培训机构监管对公司并没有影响，职业教育发展仍是未来大趋势。”

东吴证券研报认为：“随着相关政策陆续出台，K12教培行业在办学从业资质审核、收费管理、广告宣传等方面都将面临更加精准有效的监管，短期内考虑政策风险，建议保持观望态度。此次整顿主要针对义务教育阶段培训机构，高教及职业教育行业受影响较小，估值有望修复。”

# 做年轻人的“口粮茶” 茶小空等“茶饮新势力”获多轮资本加持

■本报记者 许洁  
见习记者 王君  
实习生 梁傲男

茶饮赛道频频获资本青睐。过去一周，奈雪的茶成功登陆港股成为“新式茶饮第一股”，喜茶被传获得融资后估值高达600亿元。然而，资本对茶饮赛道的热情并未到此为止，除新式茶饮外，袋泡茶也成为资本的宠儿。继袋泡茶品牌“CHALI茶里”完成新一轮数亿元融资之后，新锐茶饮品牌“茶小空”也完成过亿元A轮融资，步入茶饮赛道。

“今年上半年，超过5成用户表示，冲泡简单、便携是喝袋泡茶的主要原因。”艾媒咨询数据显示，干净卫生、种类丰富等特点也是袋泡茶用户喜欢消费的重要原因。在此背景下，就连喜茶、奈雪的茶甚至传统饮料品牌统一、雀巢等也开始跨界品类扩张，涌入百亿元规模的袋泡茶市场。

## 解决“方便”痛点 茶小空主打超萃袋泡茶

天眼查App显示，中国新锐茶饮

品牌“茶小空”母公司北京无忧之境文化有限公司日前已完成过亿元A轮融资。在本轮融资中，光速中国领投，老股东DST、五源资本继续加持，动域资本跟投。

《证券日报》记者了解到，“茶小空”此前曾获阿里巴巴联合创始人的天使轮融资，并于今年1月份完成数千万元的Pre-A轮融资，由五源资本和DST投资，这也是DST在中国投资的首家品牌公司。

茶小空Teakoo是一个国产茶叶品牌，成立于2020年3月20日，主打不限水温，即泡即饮的超萃袋泡茶产品。官方微博称，超萃技术可使原叶茶在不同水温下能够实现快速萃取并保留其形态和独有风味。在超萃技术下，使用常温水冲泡茶包，只要在杯中经过约20秒或50次的适当摇晃，即可达到饮用浓度，同时能保留原叶形态与多层次风味。

“袋泡茶”又称“茶包”，便于携带、操作简单，深受年轻消费者喜爱，在商务接待、行政服务方面的需求量也较大。艾媒咨询数据显示，截至2021年2月份，中国茶叶消费群体规模为4.9亿人，有51%的喝茶用户会选

择袋泡茶，饮用袋泡茶频率每周超过一次的中国消费者占比78.3%。

艾媒咨询分析师认为，中国茶饮文化盛行，茶叶消费者比较多。袋泡茶是对传统茶叶的创新，受众基础仍然存在，加上袋泡茶具有冲泡便利、携带方便等优点，在茶叶消费群体中比较受欢迎。

## 做年轻人的“口粮茶” 新茶饮品牌纷纷入场

袋泡茶市场长期以来被立顿等国外品牌占据。但近年来，随着消费升级，越来越多的年轻人将袋泡茶作为自己的“口粮茶”，受此影响，越来越多的袋泡茶品牌崛起。

2020年3月份和4月份，奈雪的茶、喜茶先后上线天猫，成立官方旗舰店，在实体店遍地开花的同时，布局线上茶饮，推出茶包，并通过网络渠道面向全国消费者销售。奈雪的茶推出的“一周好茶”、喜茶推出的“一周茶”礼盒，对应着七种不同口味，将年轻人的“口粮茶”落实到产品链上。

2020年9月份，在互联网思维、体

验经济下应运而生的现代茶商品品牌“小罐茶”在内部孵化了主打袋泡茶的子品牌“茶小壶”，主打“0糖0卡0添加”的袋泡茶。

2013年8月份成立的“CHALI茶里”不仅获得了7轮融资，还进行了大量联名合作，通过与调性相符的品牌强强联合，或绑定大热IP推出限定礼盒，在一定范围内完成了“破圈”尝试。据介绍，“CHALI茶里”的核心产品是高端原叶袋泡茶，近两年已完成全渠道布局，目前线上全网有售，线下已进驻洲际、万象等7000多家星级酒店、5000+企业茶水间、2000多家连锁餐饮，以及OLE、盒马、名创优品等连锁新零售领域，并围绕大湾区开设了3家直营品牌零售体验馆。

企查查数据显示，2021上半年，茶饮品牌共发生融资事件15起，披露金额超50亿元，均高于去年全年。

“当整个行业进入充分竞争后，赛道的细分和差异化就会显现出来。例如，喜茶推出了喜小茶与茶包，麦当劳推出了麦咖啡。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示，为了让自身品牌的差异化

与核心竞争力进一步凸显，营销活动层出不穷。

艾媒数据显示，2020年受疫情影响，线下渠道销售受挫，袋泡茶行业开始加大线上销售力度，众多袋泡茶商家涌入电子商务领域，利用直播电商等新业态带动销售。2020年中国袋泡茶线上市场规模达128.7亿元，大幅增长155.9%，占茶叶线上市场规模的48.57%。

百草味无锡餐饮管理创始人杨胜宇对《证券日报》记者表示，茶饮行业的呈现方式属于部分内卷状态，例如传统的茶叶送礼、茶馆、奶茶店、茶包、瓶装茶饮等不同产品及渠道，实际上，在十年、二十年前甚至在上个世纪，就能看到相关品类的影子。应对不同年龄层的消费群体，打破即有产品认知，在既定的品质及包装上升级，贴合消费者对物质及精神方面的追求，将是茶饮行业未来发展的方向。

朱丹蓬认为，新中式奶茶目前已进入全方位、多维度、业态并存的发展空间，为很多茶饮品牌提供了非常好的发展空间。但关键点在于，未来当整个行业进入相对固化时期，这些品牌能否生存下来，并形成较好的品牌壁垒。

# 探寻太阳能热发电站护航电力系统 行业持续发展仍需政策纾困

■本报记者 李春莲 李立平

从青海省海西蒙古族藏族自治州德令哈市驱车向西，辽阔的戈壁滩上阳光正盛，在一排排光彩夺目的光伏板定镜下，一些不知名的花草正肆意生长——这里是国家首批太阳能热发电示范项目之一的青海中控德令哈50MW塔式熔盐储能光热电站。7月5日至8日，《证券日报》记者实地走访了青海中控太阳能热发电站等项目，探寻太阳能“热”的奥秘。

中控太阳能电厂运行工程师王巍告诉《证券日报》记者，电厂的光热定镜每周都要用少量的水进行清洗，全场27135台光热定镜清洗下来大约需要一周时间，由于大量的太阳能被定镜反射收集，再加上每周有少量的水从光热定镜滴下来渗入土壤，增加了土壤湿度，为植被生长提供了水分，让荒漠更有生机。

当前，我国正在加速构建“以新能源为主体的新型电力系统”，作为一种清洁电力，太阳能热发电(也称“光热发电”)可有效解决新能源发电的波动性问题，将在其中扮演重要角色。

“蒙西电网具有结构性缺电的特点，每天下午6点到晚上10点左右会出现晚高峰结构性缺电。”常州龙腾光热科技股份有限公司总经理俞接受《证券日报》记者采访时介绍称，内蒙古乌拉特中旗导热油槽式

100MW太阳能热发电项目的投运，为缓解该地区的结构性缺电发挥了很大作用。

## 支撑电力系统安全稳定运行

构建“以新能源为主体的新型电力系统”，是我国实现“碳达峰、碳中和”目标的重要抓手，但在实践过程中面临诸多挑战。

电力规划设计总院高级顾问孙锐向《证券日报》记者表示，光伏发电和风力发电受到气象条件制约，发电功率具有间歇性、波动性和随机性，对电力系统的安全性和供电可靠性形成重大挑战。

“电力系统的运行，需要连续、稳定的电源作为支撑。”浙江中控太阳能技术有限公司董事长金建祥向《证券日报》记者表示，太阳能热发电由于自带大规模、低成本、安全环保的储能系统，能够实现平滑发电，可替代火电成为电力系统的基荷电源。以中控德令哈50MW塔式熔盐储能太阳能热发电项目为例(配置7小时储能)，在2020年2月1日至2月13日期间，实现了机组292.8小时连续不间断的稳定运行。光热电站通过配置更大容量的储能系统，还可进一步提高不间断运行的时长。

近年来，青海省坚持以新能源规模化开发为重点，以100%清洁能源使

用为目标，打造清洁能源建设、使用和输出全链条示范省，当前全国在清洁能源发展方面已经走在全国前列，但进一步发展将面临缺乏灵活可调的支撑电源、本地消纳负荷不足等方面的挑战。

通过青海中控德令哈50MW光热电站的建设，验证了在当地建设大规模熔盐储能光热电站的可行性。未来可以将光热发电作为当地的支撑电源与调节电源，配套建设光伏、风电，既可利用现有特高压通道外送，提高现有通道的利用率，也可新建外送通道提供电力支持与稳定运行支撑。

俞科也认为，将太阳能热发电产业做大做强，可作为推动传统装备制造转型升级和培育战略新兴产业的重要抓手。太阳能热发电产业首先能够有效转移钢材、水泥、玻璃等过剩产能，其设计制造电站所用技术与传统造船行业、火电行业具有技术同源，有助于在我国能源转型过程中帮助传统产业链企业获得新生。同时，太阳能热发电能够为新能源、新材料、高端装备制造等战略新兴产业发展构建新的增长引擎。有利于提升产业链各环节的制造业和科技工业水平。

## 行业持续发展亟须政策纾困

在内蒙古自治区巴彦淖尔市东

北部的乌拉特中旗导热油槽式100MW太阳能热发电项目，一排排整齐的反射镜在明媚的骄阳下显得蔚为壮观。该项目是目前国内最大的光热电站。

通过首批示范项目的建设投产，我国太阳能热发电相关技术与产业均得到快速发展，但在业内人士看来，我国太阳能热发电产业目前仍处于初期发展阶段，发电装机容量仍然较小，整个行业仍存在诸多瓶颈。

孙锐认为，目前制约我国光热发电可持续发展的主要因素在于相关政策缺乏连续性。国家发改委价格在批复第一批示范项目的上网电价文件中，仅明确了2018年底前并网发电项目的上网电价，对以后并网发电项目的上网电价一直没有明确，使得投资方担心上网电价存在不确定性，投资回报难以保障，导致部分投资方放弃了项目建设。

“再如，2020年初出台的《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》明确表示，新增光热项目不再纳入中央财政补贴范围。”孙锐提到，在我国光热发电产业发展的初期阶段，上网电价形成机制尚未完成市场化改革之前取消电价补贴，将抑制市场需求。

金建祥也表示，缺乏连续性的政策支持是当前太阳能热发电面临的

重要难题。由于政策缺乏延续性，我国光热发电市场缺乏明确发展空间，也无法通过规模化应用持续降低成本，光热发电的价值无法在现有电力市场机制下合理体现，现行的融资环境、土地政策、税收政策也无法为光热发电产业的健康发展提供有力支撑，这些都是制约太阳能热发电产业发展的瓶颈。

金建祥建议，在“十四五”规划中，可明确光热发电的战略定位，规划一定装机容量，通过规划引导行业加大研发投入，适当扩大行业规模，推动光热发电成本逐步下降，并在一定期限内继续给予光热发电企业一定补贴，为起步阶段的光热发电走向平价上网提供一个合理的缓冲期。今年4月发布的《国家发展改革委关于进一步完善抽水蓄能价格形成机制的意见》中明确了抽水蓄能电站实行两部制电价政策，而光热发电自带大规模熔盐储能系统，完全可以在电力系统中承担与抽水蓄能电站同样的角色，建议参照抽水蓄能价格政策，落实储能型光热电站的价格形成机制。此外，在风电、光伏装机规模集中、比例迅速提高的地区，可以布局建设一批“光热+光伏/风电”多能互补示范项目，以光热发电作为调峰手段，通过多种能源的有机整合和集成互补，缓解风光消纳问题，促进可再生能源高比例应用。

## 拟定增募资不超2.5亿元

# 保力新加速 锂电池项目升级改造

■本报记者 殷高峰

重回锂电池赛道的保力新再次发力。7月7日晚间，保力新披露向特定对象发行股票预案，拟向包括公司实控人高保清在内的不超过35名特定对象发行股票，募资不超过2.5亿元，将投向保力新(内蒙古)电池有限公司专项升级改造等项目等。

“该项目完成后，将有效实现降本增效，提高公司智能化水平和产品制造品质，增强公司产品市场竞争力。”保力新副总经理、董秘李军对《证券日报》记者表示。

近年来，国家和地方出台了一系列鼓励政策，大力推动锂电池及下游应用领域加快发展，为行业的健康发展提供了良好的政策指引和制度保障，对锂电池制造企业的持续稳定经营带来了积极影响。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 推动锂电池项目升级

保力新主要产品为小圆柱磷酸铁锂电池，主要应用于电动两轮车、储能及低速智能出行领域。

“公司专注于磷酸铁锂电池的研发与生产，在电芯材料、生产工艺、模组结构、BMS管理方面拥有独特的技术优势。但目前公司部分产线能耗较大，设备生产效率和自动化生产程度相对较低，生产制作工艺相对传统，较难满足锂电池行业日益发展的需求，不利于公司业务进一步发展。”李军对记者介绍称，本次募集资金部分用于保力新(内蒙古)电池有限公司专项升级改造项目，另一个募投项目是公司的研发中心项目。

“研发能力是新能源企业的核心竞争力之一。公司高度重视研发工作，在技术研发、产品创新方面取得了一系列成果。”李军表示，研发中心建设项目完成后，将进一步提高公司整体研发力量和技术水平，提升产品研发效率和产品品质，以持续的技术创新和产品更新不断开发满足市场及客户需求的产品，进一步提升公司核心竞争力。

保力新是由原来的上市公司坚瑞沃能破产重整而来。去年是破产重整的首年，保力新仍处于亏损状态。李军表示，“由于新市场、新客户的开发需要时间的积累和以往业绩的支持，叠加原材料价格上涨等各项因素，目前公司仍处于亏损状态。截至2021年3月31日，公司净资产为3.90亿元，资本实力不足，这在一定程度上制约了业务规模的扩张和扩张。因此，公司亟须借助资本市场增强资本实力，提升市场竞争力。此次定增募资将部分用于补充流动资金。”

## 替代铅酸电池市场巨大

“在‘碳中和’目标下，锂电池储能产业有望迎来快速发展期。”王铁山表示，未来新能源发电将成为实现“碳中和”目标的关键路径，由于大部分可再生能源都具有间歇性的特点，使得配套储能系统成为必需品，这将带动储能市场大规模发展。

随着锂电池的技术升级和成本优化，作为新型储能技术之一的锂电池储能市场有望迎来快速发展期。据起点研究院(SPIR)调研数据显示，2020年中国储能锂电池出货量达126Gwh，同比增长56%；预计到2025年中国储能锂电池出货量将达98.6Gwh，将比2020年增长722%；到2030年规模将达到1108Gwh，将比2020年增长9133%。

在李军看来，工业和信息化部发布的《电动自行车安全技术规范》自2019年4月15日正式施行，规定电动自行车整车质量不得超过55公斤。由于铅酸电池重量较大，未来的铅酸两轮车若要满足“新国标”要求，必须在整车设计上做出改造，需要考虑将车型尺寸减小或采用新型材料设计，设计难度较大，车辆成本较高。因此，未来锂电池驱动的两轮车替代铅酸电池驱动的两轮车存在巨大发展空间。

电动两轮车用电池市场分为新车配套市场和存量替换市场。新车配套市场方面，锂电电动两轮车销量近年来保持快速增长。据起点研究院(SPIR)调研数据显示，2020年中国锂电电动两轮车的销量为1221万辆，同比增长123%。预计到2025年，中国锂电两轮车销量将达6601万辆，相比2020年增长440%。

存量替换市场方面，根据国家自行车电动自行车质量监督检测中心和中国电动自行车协会统计数据，2009年中国电动自行车保有量为0.95亿辆，2020年约为3.25亿辆，11年增长2.3亿辆。其中铅酸电池驱动的两轮车保有量占比超过90%，未来轻型车用锂离子电池存量替换市场潜力巨大。