

埋雷后“跑路”无门： 优胜教育0元赠股能求来接盘方吗

作者 钱馨瑶

11月5日，优胜教育CEO陈昊发布《一个近20年教育行业创业者的致歉信》表示，愿意把所有股份0元赠与愿意伸出橄榄枝的伙伴，个人愿意在未来十年在新优胜无偿打工。

10月26日，拟收购方*ST金洲(原金洲慈航, 000587.SZ)发布终止重大资产重组公告，称10月24日召开第八届董事会第四十次会议，审议通过了《关于终止优胜腾飞重大资产重组事项的议案》。

*ST金洲称，近期，媒体公开报道优胜腾飞(优胜教育经营主体公司“优胜辉煌”的母公司)经营陷入困境，基于优胜腾飞书面回复及公司了解的情况来看，目前优胜腾飞实际经营情况存在不确定性且有恶化的趋势。鉴于此，决定终止本次优胜腾飞重组事项。

创办17年，自称K12教育龙头的优胜教育是怎么倒下的？

预付制学费脱离监管“雷”

10月20日上午，“优胜教育”疑似跑路话题一度冲上微博热搜。随即，该机构被曝出多家门店关门、消费者退费困难、教职员工被欠薪等问题，而优胜教育北京总部人去楼空的消息再次将其推上了风口浪尖。

据公开资料显示，优胜教育集团于1999年成立，2006年建立教育研究院，旗下涵盖针对6-18岁人群的个性化教育培训项目“优胜1对1”、素质教育培训项目“优胜派”以及家庭教育培训项目“优胜家”等。

北京东方蒙特利利信息科学学院院长卢春对《企业观察报》表示，预付学费机制会给消费者造成风险。这些费用多用于扩张，例如租用校区装修等，提前运用了这笔资金储备。当遇到突如其来的疫情，极大可能造成资金链断裂。持续6-8个月疫情期间没有生源持续“输血”，造成跑路现象也是意料之中。

据《企业观察报》了解，2017年优胜教育针对6到18岁的全科教学辅导“优胜1对1”培训课收费320-480元/节不等，如果家长按一周一节课购买，一年便是52节课，一个家庭的投入至少在16640元。为了获取更优价格，多数家长选择接受优胜教育发布的优惠预存活动，预存的金额越高，赠送的课时越多，一次缴纳10万元学费的情况比较普遍。

有家长表示，在这次事件曝光前不久，优胜教育还在家长中圈钱。一位家长表示，10月8日的时候优胜教育方面告诉她最近有活动，活动力度大。家长介绍：“最后一次续费是10月8日，优胜的老师说现在的活动是6折。我一算便宜不少钱，就又续费25000元。这位老师在跟我的聊天过程中根本就没有透露出分校或优胜总部不久后会关停。她给我的信息就是说，‘放心吧，你可以续费’。”

据《企业观察报》了解，预存学费在学员签约后，如课时未在当前年级使用完毕，在升入新年级后需按新年级课时收费标准进行剩余课时折合，缩减课时量。

10月22日，教育部联合市场监管总局发文，要求在全国范围内进行为期一年的集中整治，重点针对各类中小学校外培训服务机构利用合同不公平格式条款侵害消费者权益违法行为。

早在2018年，国务院办公厅发布了《关于规范校外培训机构发展的意见》，明确要求严格执行国家关于财务与资产管理的规定，收费时段与教学安排应协调一致，不得一次性收取时间跨度超过3

个月的费用。

21世纪教育研究院副院长熊丙奇看来，之所以规定培训机构收费的时间跨度，就是为了治理培训机构收了预付款之后的“跑路”问题。

显然，优胜教育预付制学费在实际操作中并不合规。数据显示，优胜教育仅在北京广渠门校区应退学费总额就已超过900万元。

熊丙奇表示，家长们为何还会先预付了“这么多”的学费是不容忽视的问题。除了受到疫情影响外，教育机构自身发展也存在问题，对于家长们而言，更应对预付费的消费模式提高警惕。

现在，各商业机构的预付金模式逐渐演变为“变相揽储”，各种眼前见得到的优惠，视为利息预支。这种行为与存款高度类似，但商业机构并非金融机构，预付金从消费者那里收来后放在哪里？如何管理？监管机构是哪家？

熊丙奇也表示，对于预付费经营模式，监管不能只审查机构有无资质，还必须对机构的经营过程进行监管。对于校外培训机构，国家明确规定不能进行提前教学、超前教学，不能违规收费，如果没有过程性监管，监管部门不了解培训机构推出了哪些培训项目、培训内容是什么、如何收费，怎么进行监管呢？

中国政法大学民商经济法学院副教授葛平亮表示，应当从完善立法着手，研究或建立预收学费的专门账户，使得预收学费用于将来开设课程的支出。另外，在预收学费的保护上，还应当规范合同的内容。

校宝在线的创始人、董事长张以弛则评价，外界对问题教培机构的批评集中在“盲扩张和没有做好预付款管理上”，他认为，教培机构如果没有预付款问题，也普遍存在供应链金融的缺口。

直盟“合作5.0”说倒就倒

10月17日，优胜教育官方微博表示：“优胜教育没有破产，大家可以去官方渠道查证。”

此外，公司法人的变更也令不少维权者认为是要“跑路”的节奏。根据天眼查，优胜教育运营主体为北京优胜辉煌教育科技有限公司。

10月21日，陈昊通过直播再次回应家长和员工，并且表示每天都在抖音直播，以便公开和跟进解决方案，公开数据。

对于机构现金流断裂的问题，陈昊归因于优胜教育在前两年“发展过快”。他指出，2018年、2019年优胜教育发展速度过快，出现许多不规范的地方，比如，教学点楼层过高、教学环境不够安全，为此进行大规模换校址，全国近50%的校址重新选址装修，造成了大量的资金消耗。其次，因他个人管理决策失误，造成很多校区现金流没有以前健康。

“预投钱、后续返还”的直盟扩张方式为优胜教育金融风险埋下祸根。

目前优胜教育在全国400多个城市开设了1000余家直营校区。优胜教育旗下门店分为直营、代管和加盟三种类型，以代管和加盟店数量较多。

此前，有教育行业人士表示，机构要生存，须具备持续稳定的现金流，而教育遇上商业，活下去的必要条件就是持续创造稳定的现金流。在此背景下，优胜教育“翻盘”的几率或较为渺茫。

所谓“直盟”，即由加盟者投资、品牌方管理，加盟商没有权力参与校区日常的经营，所有的管理团队均为优胜教育总部任命。在优胜教育的官网上，这套加盟模式被称为“合作5.0”，“将自身与加盟商利益深度捆绑，与加盟商共同承担运营风险”。



国家明确规定不能进行提前教学、超前教学，不能违规收费，如果没有过程性监管，监管部门不了解培训机构推出了哪些培训项目、培训内容是什、如何收费，怎么进行监管呢？

然而，在实际加盟过程中，校区的管理水平往往难以跟上，有时甚至连包括校长在内的校区管理人员都无法配齐，“与加盟商共同承担运营风险”一说沦为空谈。多位投资人表示，他们在加盟校区开业后往往只有最初几个月能够实现盈利，此后便开始亏损，直至被迫停业。

然而，在实际加盟过程中，校区的管理水平往往难以跟上，有时甚至连包括校长在内的校区管理人员都无法配齐，“与加盟商共同承担运营风险”一说沦为空谈。多位投资人表示，他们在加盟校区开业后往往只有最初几个月能够实现盈利，此后便开始亏损，直至被迫停业。

知乎网友明心见性表示，优胜教育的崩盘是意料之中的事情。首先是加盟费，优胜教育每年的加盟费都在涨，2017年的时候就已经涨到了每年10多万；其次是管理费，优胜教育每个月收取加盟校区当月营业额的10%作为管理费，但是收取这么多钱支持却非常的少，仅仅是可以使用优胜教育的名字，还会给发一些营销的方案，至于作为一个教育机构最重要的师资力量，老师的教学水平，优胜教育是不管的，是需要当地的校区自己去招聘和培养。

卢春认为，教育机构通过加盟形式达到规模扩张目的一定会出现问题。教育是以孩子为结果的产业，要讲良心。首先，企业无法对加盟学校的教学质量及人员管理进行严格管控，无法保证教学质量，流量与教学品质无法同步；其次，“1对1”的教学模式在发展中存在瓶颈，需要考虑教师数量以及教师的稳定性问题，师资配比更是受到局限。优胜教育必须做到学生费用大于教师人员费用才能盈利。

据《企业观察报》了解，一位曾就职优胜教育半年的员工表示，“优胜教育的优点是对老师的要求非常低，有没有教师资格证，有没有大学学历，有没有教学经验都不要紧，只要你敢去，他就敢要。所以对于没有经验、资历，又想往教师方向发展的人可以去试试。”

这样的管理模式其实就给优胜教育的崩盘埋下了非常大的隐患，作为一个教育机构其实最重要的就是教学质量，优胜教育并没有在师资的培养和招聘方面给予相应的方案去帮助和支持，所以导致优胜教育在全国各地的校区教学质量参差不齐。

有知情人士透露，(优胜教育)走运营路线确实是现状，只不过还是觉得也要给老师一些上升空间，更用心地做一些教学教研，这一块优胜做得是不够的。

《企业观察报》通过搜索资料中发现，投资人在加盟合同中有“保底协议”，即校区运营满一年后，如果投资人有意愿退出，优胜教育总部将以投资人总出资额110%的价格进行回购。

据陈昊在直播间透露，受疫情影响，北京仅有过去四分之一的收入，全国很多地方都不足以前的三分之一；此外累计约有70到80家的加盟商疫情期间甩锅，导致公司资金链断裂。

0元赠股来接盘

面对多方诘问，优胜教育并未保持沉默，而是频频发声。

11月5日，陈昊最近的一次发声则是为了“求救”。

半个月之前，陈昊的回应还曾透露着底气。10月17日，优胜教育官方微博表示：“优胜教育没有破产，大家可以去官方渠道查证。”

对于外界质疑问题，陈昊表示会坚持下去，他称：“目前的资金缺口5000多万。”陈昊的底气来自*ST金洲。

5月26日，*ST金洲发布公告，称已签署意向协议，拟以不超过人民币5亿元的自有现金(含自筹)收购陈昊等持有的北京优胜腾飞信息技术有限公司100%股权，即优胜教育。

但是，彼时*ST金洲已因连续两年亏损，公司股价暴跌，截至2020年5月25日，公司股票收盘价为0.67元，连续多日低于1元，面临巨大的“面值退市”压力。或受此利好消息，*ST金洲股价却在过去几个月中路一路高涨，截至10月29日收盘价为1.59元，涨幅超137%。

10月14日晚间，*ST金洲发布业绩预告，预计2020年前三季度归属于上市公司股东的净利润亏损20亿元至26亿元，上年同期亏损约21.38亿元。

值得注意的是，深交所火速下发关注函，要求*ST金洲就业绩承诺实现、交易的商业合理性、支付方式合理性等方面进行解释。深交所甚至两次追问，

公司和交易对手方是否存在“忽悠式重组”？

6月9日，*ST金洲在对深交所关注函的回复当中表示，公司收购优胜腾飞仅处于“意向阶段”。

10月19日，在优胜教育总部发生的学生家长聚集维权事件经媒体报道后，引起深交所的再次问询，要求*ST金洲核查并说明媒体报道有关情况是否属实等。

10月27日，*ST金洲在回复函中表示，公司目前仅与交易对手方签署框架性协议，双方达成初步收购意向，鉴于目前优胜腾飞实际经营情况存在不确定性，且从媒体公开报道和交易对手方回复看，其经营情况有恶化的趋势，公司于10月24日召开了第八届董事会第四十次会议，审议通过了《关于终止优胜腾飞重大资产重组事项的议案》，并决定终止与优胜腾飞的重大资产重组。

前路无门，优胜教育从贱卖到赠与，又有几成把握被接盘？

卢春表示，像阿里，腾讯这类大企业更看重社会公信力。如今接盘的不仅仅是教育行业这么简单，而是“优胜教育”这个品牌。而恢复品牌名声的过程需要时间，即便能够正常经营也已经不能改变消费者的意识以及消费习惯。“跑路”的是优胜教育这个品牌。

“这不是0元接手的问题，而是还要再投入多少钱的问题。优胜的现状，让人担心很可能是个无底洞，光退学费就会吃不消。”成都一家教育培训机构负责人表示，自己也研究过优胜教育的情况，当时出现问题时，不应该强行接盘80家加盟校区，而应该直接关门大吉，哪怕会承担部分损失。而陈昊自己也已经承认，自己还是过于理想，“如果当时选择壮士断腕，直接关停或裁员，或许不会沦落到如此境地。”

中公教育拟在昌平拿地 建创新教育总部

作者 薛源

11月10日晚间，中公教育(002607)发布公告称，公司全资子公司北京中公未来教育科技有限公司参与竞拍位于北京市昌平区沙河镇七里渠南北村土地一级开发项目CP00-1804-0002地块R2二类居住用地、CP00-1804-0012地块F3其他类多功能用地的国有土地使用权，土地面积37.445056万平方米，建筑控制规模142,000平方米，挂牌起始价30.05亿元。

中公教育表示，若竞拍成功，公司拟在该地块上建设公司在线科技研发中心、线上与线下融合教育示范中心、研发与教学人员融合培训中心、全国市场垂直一体化响应指挥中心、创新教育总部。

同时，项目建成后，将有效提升公司集群化研发能力、线上线下融合产品规模化生产及普及能力、全国市场垂直一体化快速响应能力和全品类产品的敏捷创新能力，能够满足5000多名学员吃住学一体化及线上线下融合培训，解决30000多名教师和研发人员的研发与教学多轮次集中内训学习。

若中公教育成功拿到地，意味着其将结束20余年“北漂”生活。据悉，自1999年创立以来，中公教育在北京还未有自有办公楼，目前其北京总部位于海淀区学清路汉华世纪大厦，其他职场中心、基地则分散在海淀区及朝阳区，均

为租赁性质。

中公还表示，这一全面融合在线技术的新中心建成将系统提升公司对内与对外的培训能力，全面引领行业科技、研发、培训、服务、市场及指挥体系的彻底革新和升级，有力提升品牌形象及竞争壁垒，同时配套建设的公寓住宅可解决大部分核心骨干人才的住房问题，全面提升行业人才竞争壁垒，符合公司长远发展战略和全体股东的利益。

有公司人士表示，中公买地背后或是因业务扩张，员工规模快速增长。据了解，2018年、2019年，中公教育员工数同比增长分别达到3483%、36.90%，到现在员工人数已经突破4万人。此前，中公教育也发布半年报称，基于更为明确的中长期扩招趋势及疫情可防可控的预期，公司逆势扩招，研发和师资人数都增长超30%。

有趣的是，中公教育拍下的地块，与小米、好未来拿的地块非常接近。公开资料显示，2018年11月，小米联合华润在北京市昌平区沙河镇斥资26.57亿元竞得一快土地，用于建设新的办公区。好未来则拿下旁边的地块用于研发办公。

而依照昌平区“十三五”时期产业发展及空间布局规划，这三家公司都看中的昌平区沙河镇属于高新技术研发产业带覆盖范围。

(转自证券时报)