

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）
关于中国高科集团股份有限公司
2020 年年度报告的信息披露监管工作函的回复

上海证券交易所上市公司监管一部：

我们通过中国高科集团股份有限公司（以下简称“中国高科”或“公司”）收悉上海证券交易所上市公司监管一部（以下简称“贵部”）发来的《关于中国高科集团股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2021】0464 号），根据监管工作函的要求，我们查阅了相关工作底稿并进行了核实和讨论，现就监管工作函中要求我所发表专项意见的相关问题答复如下：

一、关于主营业务情况

根据年报，公司主要从事教育、物业租赁业务，2020 年实现营业收入 1.03 亿元，较去年同期增长 3.86%，扣非后归属于母公司净利润-864.02 万元。公司四季度营收增速较快，且教育业务毛利率出现较大提升。

问题 1、根据年报，公司分季度营收分别为 0.24 亿元、0.26 亿元、0.23 亿元和 0.28 亿元，上年同期分别为 0.31 亿元、0.26 亿元、0.23 亿元和 0.2 亿元。报告期分季度营收呈逐季增加趋势，与去年逐季下降趋势相反，且四季度营收同比增幅较大。请公司补充披露：（1）分业务板块说明营业收入季度变化趋势的合理性，是否与同行业可比公司趋势一致、是否符合行业特征；（2）说明第四季度营业收入增长幅度较大的原因，是否存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

公司回复：

一、公司各业务板块分季度的营业收入情况

1、物业租赁业务板块

单位：万元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020年	701.33	762.35	800.05	730.30
2019年	817.26	851.61	714.79	699.53

公司物业租赁业务为公司传统业务，经营平稳且运行良好。2019年全年收入为3,083.19万元，2020年全年收入为2,994.03万元，同比降低2.89%，减少89.16万元。其中2020年上半年收入低于2019年同期收入，主要是受2020年新冠疫情影响，公司响应地方政府号召及部分租户要求减免了一定比例的租金。

2、教育业务板块

单位：万元

年份	业务类别	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020年	产教融合业务		11.13	45.82	127.64
	医学在线教育业务	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61
	其他教育业务		0.12		
	合计	1,727.16	1,862.54	1,575.74	2,140.25
2019年	产教融合业务			1.36	
	医学在线教育业务	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18
	其他教育业务	18.79	532.13	107.80	264.76
	合计	2,352.27	1,819.82	1,277.91	1,383.58

受新冠疫情影响，2020年高等院校根据国家政策要求普遍延期开学，医学职称相关考试也出现延期或取消等情况，使得公司2020年度教育业务板块的业务进展节奏与2019年同期存在一定差异。公司教育业务板块产教融合业务和医学在线教育业务分季度收入情况分别如下：

(1) 产教融合业务

公司自2019年起开展高等教育产教融合业务，主要有两种业务形态：产业学院和专业共建、短期实训。2019年产教融合业务处于培育和发展初期，公司主要进行教学产品研发和业务拓展，教育服务输出较少，当年实现的收入很少。2020

年业务推进速度加快，合同签署速度和数量均大幅提高。但 2020 年初，受疫情影响，高等院校延期开学或停课，公司只能开展短期在线实训项目。自 2020 年 6 月至年终，公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训，受到合作院校好评。短期实训具有业务周期短、金额小、集中实施的特点，相关收入随实训结束、院校验收后进行确认。2020 年下半年随着疫情逐步受控，

院校陆续开学，公司和合作院校签署的共建项目自第四季度起得以实施。产业学院共建的特点是项目周期长、分期实施，相关业务收入随学生开学周期分期确认。2020年产业学院和专业共建业务确认收入94.6万元，占全年产教融合业务收入的51%。2020年度，公司产教融合业务的主要客户情况如下：

单位：元

客户名称	类别	销售收入	占比	2020年1季度	2020年2季度	2020年3季度	2020年4季度
武汉大学	实训	524,943.39	28%			200,943.39	324,000.00
广东理工学院	专业共建	365,400.00	20%				365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建	277,358.48	15%				277,358.48
东南大学	实训	266,037.74	14%		101,886.79	164,150.95	
南充科技职业学院	学院共建	175,200.00	9%				175,200.00
内蒙古科技大学	专业共建	128,000.00	7%				128,000.00
北京联合大学	实训	63,679.24	3%			63,679.24	
中国石油大学	实训	29,433.96	2%			29,433.96	
齐鲁工业大学	实训	15,833.96	1%		9,433.96		6,400.00
合计	-	1,845,886.77	100%		111,320.75	458,207.54	1,276,358.48

(2) 医学在线教育业务

公司控股子公司广西英腾教育科技股份有限公司（以下简称“英腾教育”）经营的医学在线教育业务，其季度性收入波动主要受各医学类考证报名时间变动影响。2019年，医学类执业、职称等考试主要集中在上半年（例如医学执业考试在5、6、8月，初中级职称考试在5月，高级职称考试在4、7月）。根据往年经验，考生一般在考前2-3个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习，因此，2019年上半年为报名收费高峰期，2019年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少，相关收入也随之下降。

2020年，受新冠疫情影响，医学执业、职称等相关考试出现延期或取消，导致收入发生时点不同于往年。2020年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后，且考试时间相对集中，例如延期后的医学执业考试在7、8、9月，初中级职称考试在9月，大部分省份高级职称考试在8月。相应地，考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后，因而，执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生，收入发生及确认时间也随之后移，导致2020年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。

由于2021年初中级职称考试提前到2021年4月，大部分省份高级职称考试时间亦有所提前，同时公司积极加强市场宣传力度，推出一系列营销活动推广产品，提高了课程销售数量，使得2020年第四季度的收入呈现较大增长。

3、同行业上市公司分季度收入情况

教育行业相关上市公司2020年分季度收入情况见下表：

序号	公司简称	2020年各季度营业收入（万元）			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	中公教育	123,010.23	157,787.82	463,098.93	376,352.45
2	世纪鼎利	12,273.67	15,651.59	19,460.62	20,131.53
3	昂立教育	39,289.80	39,253.74	55,336.15	47,013.02
4	开元教育	13,876.50	23,129.22	30,036.23	17,973.76
5	博通股份	4,955.77	5,217.05	4,892.71	5,567.13
6	行动教育	3,697.04	9,887.96	24,282.74	
7	华夏视听教育	38,430.20		40,544.10	

（注：数据来源于上市公司公开披露的信息以及同花顺数据，因部分公司未披露分季度数据，

故统计了合并数据。)

根据上表数据可见，教育行业上市公司 2020 年营业收入在各季度的表现存在一定差异，但多数呈现第一季度至第四季度整体增长的趋势，原因之一是 2020 年上半年教育行业普遍受到新冠疫情的冲击，各类教育业务在不同程度上受到了负面影响，而 2020 年下半年，随着新冠疫情逐渐得到有效控制，行业内公司的业务拓展陆续恢复，相应的分季度营业收入呈现整体增长趋势。公司 2020 年分季度营业收入的增长趋势与同行业上市公司的变化趋势一致，符合行业特征。

二、公司第四季度营业收入增长幅度较大的主要原因

公司 2020 年第四季度营业收入增幅较大主要是因教育业务板块收入在该季度获得恢复和实现。

如前所述，受疫情下高等院校延期开学或停课的情况影响，公司产教融合业务在 2020 年上半年拓展速度放缓。下半年随着疫情逐步受控，院校陆续开学，公司产教融合业务在第三季度及第四季度得到恢复，相关收入得以实现。

医学在线教育方面，2020 年前三季度受新冠疫情导致合作商停工、相关考试延期或取消等影响，公司多项在线教育产品销售延后。公司积极调整产品结构，通过低价格的题库引流，加大客服追踪力度，提升客户服务质量，将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上，使得各季度收入未出现大幅下滑。由于 2021 年度的初级、中级以及部分省份的高级职称考试提前，使得 2020 年第四季度的收入较前三季度及去年同期实现较大增长。

公司医学在线教育产品的类型包括纯题库、题库+课程以及私教班等形式。公司对于纯题库及不包含后续服务的产品（如押题密卷、题库精讲视频等一次性交付的产品）判断为时点义务，在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；对于有持续服务的产品（直播类课程、提供 1 对 1 后续督导服务类等）判断为时期义务，根据学期进度确认相应进度比例的服务收入；对代理商采取按照折扣后净额根据服务情况确认收入的方式。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，不存在突击确认收入的情形。

会计师核查意见：

针对收入事项，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

- 1、了解和评价管理层与收入相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、了解同行业教育服务收入确认政策，检查业务合同及产品说明书，识别与其相关的合同条款等资料，识别履约义务，判断履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，评价履约进度的确定是否合理，评价教育服务收入确认政策的适当性。

3、了解教育服务经营模式和业务模式，判断是否存在提前收费、超长期间课时包、赠送课时、会员积分等情况，是否已合理判断相关收入的确认模式。

4、对教育服务收入、价格、成本、毛利率实施实质性分析程序，评价教育服务收入整体合理性。

5、对于教育服务收入，核对销售记录、销售合同、收款记录、分析产品说明书、产品结构、销售政策，评价教育服务收入确认的合理性。

6、对教育服务收入选取样本，执行函证、获取用户协议、分析终端用户做题记录等用户行为等审计程序，验证教育服务收入的真实性。

7、分析核对数据库中业务数据，与教育服务收入进行核对，评价教育服务收入确认的准确性。

经核查，我们认为：

公司上述情况说明，与我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，我们未发现公司存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 2、根据年报，公司教育业务涉及高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务，2020 年实现营业收入 7304.51 万元，同比增长 6.89%，占总收入比例为 70.92%。请公司：（1）补充披露高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务的业务模式和盈利模式，具体收入确认方式；（2）分业务板块披露教育业务各季度营业收入、成本明细，并说明同比变动原因及合理性；（3）分项目披露业务开展情况，包括但不限于客户数量、涉及培训人数、对应收入及占比，所服务的客户数量、人数、人均单价及其同比变动情况及原因；（4）分主要课程类型披露公司医学教育培训业务的学员人数，一般服务周期、收入确认的具体会计政策和时点、长期课程的收入确认原则及其合规性，是否存在销售折扣、现金折扣或折让等情况；（5）按项目类别，区分不同回款方式（如现金、现汇、票据、赊销等），说明公司教育业务回款情况，并核实是否存在由第三方

代收资金或第三方替客户付款的具体情形。

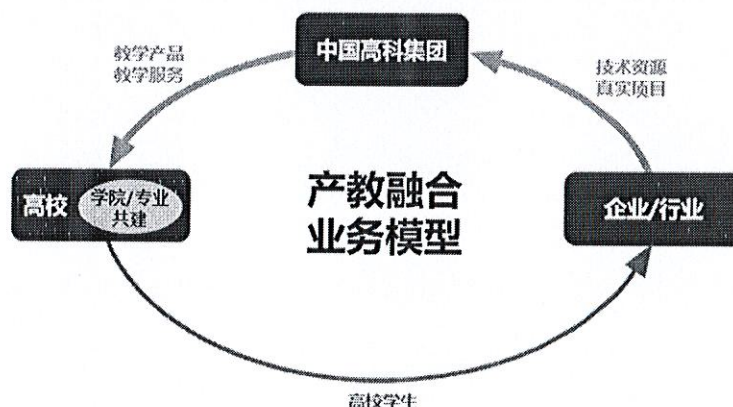
公司回复：

一、公司教育业务经营模式及收入确认方式

1、高等教育产教融合业务经营模式

中国高科自 2019 年起开展高等教育产教融合业务。公司遵循工程教育认证标准，联合教育部全国行业职业教育教学指导委员会、工业和信息化部人才交流中心等部门以及国内信息技术领域的头部企业，汲取并融合优质的产品和技术资源，依托自有的博士后工作站吸纳高质量的专业人才，组建了近二十人的教研和全职讲师团队，秉承产品思维，自主研发贴近产业发展前沿并注重实践应用能力的课程体系，在人才培养方案上注重专业技能和职业素养均衡发展，协助院校解决培养方案和课程体系与产业技术发展及用人需求方面的差距，提升院校新一代信息技术相关专业办学水平。

公司以建设新工科产业学院为着力点，从信息技术领域学科切入，开展人工智能、大数据（科学）、物联网等专业，并逐步拓展至大数据管理和应用、新媒体技术、新媒体营销、生态治理等专业方向。公司基于产业端用人需求，将行业的实际项目等技术资源与院校的人才培养方案、教学大纲相结合，开发成适配性高的教学产品输送到教学端，通过与院校既有师资相结合的方式与高校共同培养出更适应产业需要的人才，再输送到产业端（概括为“OBE 人才培养体系”），协助院校培养高水平应用型人才，搭建高校端到企业端的双向的人才流动桥梁。



公司产教融合业务的主要经营模式介绍如下：

- 产业学院共建

公司根据高校需求结合产业发展需求，围绕相关专业集群与院校合作共建“中国高科产业学院”，采取与学校共建共管的合作模式共同培养人才。公司与合作院校成立产业学院理事会，理事会在合作院校的管理框架内作为产业学院的管理决策机构开展工作。

产业学院的协议周期一般为 5-7 年，服务 3-4 届学生。在产业学院办学过程中，公司为合作院校提供包括招生协助、教学环境建设、日常教学和教务管理、实验实训教学、毕业设计指导、推荐就业及就业情况跟踪等服务。在教学分工上，校方负责公共课程、专业基础课；公司负责专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计指导、就业辅导和就业推荐。

合作院校按照生均一定金额向公司支付教育服务费。举例说明如下：某合作产业学院，学制为四年制，校企双方约定公司收取的费用标准为生均每年 X 元，合作期限为四届学生共 7 年，每学年预计学生数 Y 人，合作第一年在校 1 届学生，第二年 2 届学生，第三年 3 届学生，第四年在校 4 届学生，第五年在校 3 届学生，并自第五年其不再新招学生，第六年 2 届学生，第七年 1 届学生，完成后合作到期。则整个合作周期内该产业学院共建业务下公司可收取的服务费总额为： $X*Y*(1+2+3+4+3+2+1)$ 。

目前，公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校合作共建“中国高科产业学院”。

- 专业共建

专业共建的合作形态和收费模式与前述产业学院共建业务类似，区别在于专业共建合作一般仅覆盖一至两个专业，且公司与学院在日常管理上不采取设立理事会管理的形式，合作专业归属学校相关院系统一管理。公司委派师资入校，参与专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计、就业辅导等教学活动。

目前，公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校达成了专业共建合作，合作专业包括人工智能、大数据、物联网和新媒体等。

- 赋能实训服务

公司基于从产业端获取的企业真实案例，匹配高等教育机构在本科、硕士教育阶段的实训需求研发实训课程，并由公司的实训教师向学校提供赋能实训服务。教学服务周期一般为 4-8 周。截至目前，公司已为数家双一流院校及本科院校提

供了覆盖本科及硕士研究生阶段的赋能实训服务。

为交付前述不同形态的教学服务，公司招聘和培养了自有的教学教务团队，并建立了完整的师资培养体系和教学教务考核体系。公司主要承担专业核心课、实训课和综合实践课的教学，积累了相当体量的实践实训项目用于实践类课程教学，并将综合采用国内已出版的优质专业课教材和公司拟出版的系列教材，丰富教学资源。为匹配实践实训所需物理空间条件，公司与合作院校酌情共建了符合专业办学条件的实验室，并在积极地设立区域型实训基地，在满足合作专业学生实训要求的同时，也希望通过承接区域产业人才训练项目，联合区域内相关企业，为合作专业的学生提供畅通的就业渠道。

2、医学领域在线教育经营模式

公司控股子公司英腾教育主要从事医学在线教育业务，其业务布局以医学教育领域的职业考试培训业务为主，辅以应急安全教育以及延伸品类的职业教育产品，综合提供包括资格考证、职称晋升、技能培训、继续教育在内的学习云平台整体解决方案。

目前，英腾教育将业务划分为三大布局：医学职业教育、应急安全教育和创新业务。

• 医学职业教育

英腾教育医学职业教育产品包括考试宝典产品、医学云堂以及线下培训业务。

① 考试宝典

考试宝典是英腾教育主要收入来源，也是 ToC 业务的主要产品，面向终端个人用户，是高效便捷的医学教育学习云平台。产品形式包括手机端 APP、PC 端应用程序及在线网站平台，所提供的在线考试培训服务涵盖医学执业、医学职称、医学三基、医学考研、医师规培等领域，提供题库、录播课、直播课、经典案例剖析等在线教育内容，并通过提供学习督导和个性学习答疑，实现定制化、交互化、智能化的一站式终身学习服务，帮助考生直击考点、掌握考点。

② 医云学堂

医云学堂是英腾教育开发的面向各地卫生医疗监管机构、医院、医学院校、从业人员推出的一整套监管、培训、教育、考试的解决方案，主要包含 ToC 和 ToB 两个板块。

面向个人用户的 ToC 业务板块，致力于为医务人员搭建临床经验交流和病例在线分享平台，优选医考经验、科研干货、药品学、病理学等专业内容，提供配套线上医学技能培训工具。目前，英腾教育已上线“病例宝典”、“临床助手”、“医学书库”等数字化产品，构建面向个人用户的临床技能提升矩阵。其中“病例宝典”产品已较为成熟，主要针对基层医生、毕业后医生、住院医师进行规范化培训，提供经典医学案例、训练其临床思维、开拓诊疗思路，助力医务人员提升临床技能水平，推进卫生健康事业发展。

面向医院等机构用户的 ToB 业务板块，主要是卫生人才教育培训云平台（简称“卫教云”）模块，由学习云、考核云和管理云“有机结合”，致力于为医院、医务人员提供培训、考试、学习于一体的智能化解决方案，通过 PC 端、移动端搭载医学类 AI 题库、培训课件、教学视频、电子书等内容，旨在加快智慧医院建设，推进互联网+卫生教育学习进程。同时，英腾教育与国内多家医学出版社共建医学内容数据库平台，能够为出版社降低版权风险、增加出版物附加值、实现低成本转化、高效能产出，通过新技术新模式赋能出版社，以“定制化”、“精细化”挖掘数字出版的无限可能。

③ 线下培训

线下培训业务是英腾教育在线教育服务的延伸。基于 C 端考试宝典等产品的用户流量，由线上 C 端业务向线下延伸，与线上、线下渠道合作招生并推广业务，力争构建“线上+线下”一体化教育体系。

• 应急安全教育

应急安全教育业务致力于运用 AI 技术、智能硬件、XR (VR/AR/MR)、大数据、云计算等新兴技术，升级传统应急安全教育内容，围绕心肺复苏和海姆立克急救法建设校园应急安全 AI 科普教育云平台，所提供的产品包括心肺复苏 (CPR) AI 教学机器人、心肺复苏 AI 教学背心、急救知识机器人等。同时通过切入校园安全科普教育市场，通过改造校园现有教室或基地、建设生命健康安全体验教室等方式，有效解决传统应急安全教育的困扰，提高学生学习安全知识的积极性，帮助学生树立危机意识，裨益智慧校园建设和实现平安校园。应急安全教育业务同时拓展了应急设备的市场。该业务目前还处于拓展初期。

• 创新产品业务

基于自身研发 C 端题库类产品的经验及技术优势，英腾教育研发了“刷题神器”、“医考拉”、“题博士”等多个面向个人用户的延伸 APP 产品，充分利用考试宝典流量进行裂变销售，持续培育新的利润增长点。该业务目前处于拓展初期。

3、教育业务收入确认方式

根据财政部 2017 年印发的《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，收入确认方式如下：

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司与客户之间的合同同时满足下列前提条件时，在客户取得相关商品（含劳务，下同）控制权时确认收入：

- （1）合同各方签署了正式合同，合同各方已批准并承诺履行该合同义务。
- （2）该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务）相关的权利和义务。
- （3）该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款。
- （4）该合同具有商业实质。
- （5）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

满足下列条件之一时，本公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- （1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。
- （2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。
- （3）在本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

本公司不同业务模式下具体收入确认方法如下：

(1) 高校产教融合业务

① 产业学院共建：对于公司为产业学院共建业务提供的教育服务，其满足在某一时段内履行的履约义务，根据项目合同履约期时段内实际提供服务的期间分期确认，在相应的日历年度，公司根据实际服务在校生人数及该日历年度公司实际提供服务月数确认相关教育服务费收入，以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

② 专业共建：专业共建业务的收费形态和收入确认方式与产业学院共建业务类似，参见产业学院共建业务的收入确认方法。

③ 赋能实训服务：对于一次性提供的实训服务，该等服务费在服务提供完毕、学校验收后确认为收入。对于需要在一定期限内提供的实训服务，根据已签订的服务合同总金额及时间比例确认收入。符合时点确认收入时，以发票、验收单或上课记录等能证明服务已经完成的资料作为收入确认依据凭证；符合时期内分期确认收入时，以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

2020 年产教融合业务实现收入 1,845,886.77 元，其中分期确认在 2020 年度的学院和专业共建收入为 668,600 元，占比为 36%；按照时点确认收入的赋能实训收入为 1,177,286.77 元，占比为 64%。

(2) 医学在线教育

① 教育培训服务

公司 ToC 的医学职业教育和创新产品业务按提供服务收入原则依据业务模式或业务类型判断是属于时点义务还是时期义务来确认收入。属于某一时点履行的履约义务方式，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；属于根据在某一时段内履行的履约义务方式的，按照学习进度确认相应进度比例的服务收入。

公司 ToC 产品主要为搭载在 APP 内的题库、课程和私教班产品。题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前编辑录制好的内容，在用户购买时一次性交付，且不包含后续服务，公司判断为时点义务，在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；直播类课程、私教班等提供 1 对 1 后续督导服务等有后续服务的

课程判断为时期义务，根据学期进度确认相应进度比例的服务收入。前述产品如有代理商折扣，则公司按照折扣后净额根据服务情况区分时点义务或时期义务来确认收入。

② 卫教云和应急产品

公司 ToB 的销售分为卫教云和应急产品。卫教云主要为医疗机构提供卫生人才教育培训云平台管理系统及系统性解决方案，对于纯粹的系统销售和一次性提供的产品服务，在出售产品及服务提供完毕并验收后，一次性确认为公司收入。

应急业务主要是应急安全产品的销售，按照商品销售业务一次性确认销售收入。

2020 年医学在线教育业务实现收入 7,120.99 万元，其中按照分期确认收入的为 4,727.15 万元，占比为 66%；按照时点确认收入的为 2,393.84 万元，占比为 34%。

二、各教育业务板块分季度营业收入、成本明细，以及同比变动情况

单位：万元

项目	2020年				2019年				变动率
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
营业收入	1,727.16	1,862.42	1,575.74	2,140.25	2,333.48	1,276.56	1,125.65	991.18	28%
- 产教融合业务		11.13	45.82	127.64			1.36		13488%
- 医学在线教育	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18	24%
营业成本	8.01	108.91	56.37	336.61	7.37	90.39	20.62	523.01	-21%
- 产教融合业务		11.88	24.26	58.48			0.59		15937%
人工成本		11.15	16.47	17.64			0.59		7571%
服务费		-	-	36.30					不适用
老师费用及课程费用		0.50	7.79	0.75					不适用
耗材		0.23	-	3.79					不适用
- 医学在线教育	8.01	97.03	32.11	278.13	7.37	90.39	20.03	523.01	-35%
数字证书及平台服务费		83.36	5.24	83.94	1.81	60.83	6.13	90.64	8%
人工成本	4.31	6.15	23.15	93.82	4.88	23.56	9.26	231.36	-53%
折旧费	0.04	0.02	0.07	0.10			0.22	0.05	-15%

项目	2020年				2019年				变动率
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
老师费用及课程费用		5.81	2.98	16.51	0.18	3.54	0.05	101.39	-76%
场地费						2.55	2.48		-100%
耗材	3.66	1.69	0.67	4.44	0.50	-0.16	0.31	1.66	353%
外包报名费				79.18			1.58	97.91	-20%
其他				0.14		0.07			100%

1、高等教育产教融合业务变动情况说明

公司于 2019 年启动高等教育产教融合业务，当年专注于产品的打造和业务渠道的拓展，实际的教育服务输出较少，2019 年度实现的收入仅为 1.36 万元，成本仅为一所院校实训项目人员薪资分摊 0.59 万元。

2020 年，高等教育产教融合业务推进速度加快，合同签署频率和数量均大幅提高。但受年初疫情影响，高等院校延期开学或停课，公司只能与院校开展短期在线实训。从 2020 年 6 月初至年终，公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训，第二季度实现实训收入 11.13 万元，成本为 11.88 万元，其中主要为人力成本 11.15 万元；第三季度实现实训收入 45.82 万元，成本为 24.26 万元，较 2019 年增长 4012%，主要为人力成本增加 15.88 万元，教师费用及课程费用增加 7.79 万元。2020 年下半年随着疫情逐步受控，院校陆续开学，公司的产业学院和专业共建业务在第四季度得以实施。第四季度公司实现短期实训收入 33.04 万元，相关人力成本 16.55 元；产业学院和专业共建业务实现收入 94.6 万元，相应的运营服务费 36.3 万元，开学物资 3.79 万元，人力成本 1.09 万元。

2、医学在线教育业务变动情况说明

1) 医学在线教育业务收入增长 1395 万元，增长 24%

公司医学在线教育业务收入的季度性波动主要受各个医学类考试报名时间变动影响。

2019 年，医学类执业、职称等考试主要集中在上半年（例如医学执业考试在 5、6、8 月，初中级职称考试在 5 月，高级职称考试在 4、7 月）。根据往年经验，考生一般在考前 2-3 个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习，因此，2019 年上半年为报名收费高峰期，2019 年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少，相关收入也随之下降。

2020 年，受新冠疫情影响，医学执业、职称等相关考试出现延期或取消，导致收入发生时点不同于往年。2020 年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后，且考试时间相对集中，例如延期后的医学执业考试在 7、8、9 月，初中级职称考试在 9 月，大部分省份高级职称考试在 8

月。相应地，考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后，因而，执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生，收入发生及确认时间也随之后移，导致2020年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。另外，由于2021年初中级职称考试提前到2021年4月，大部分省份高级职称考试时间亦有所提前，使得2020年第四季度的收入呈现较大增长。

公司一直十分关注教育产品的研发，英腾教育研发投入连年保持在1500万元以上的水平，基于教研的投入，公司自2019年起对课程进行了更新、迭代，研发推出了一系列内容更加贴合考纲、题目更加丰富、附有名师讲解的新课程。在营销手段上，公司通过低价格的题库引流，同时加大客服力度，将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上，保证了年度整体收入的持续稳定。

医学在线业务各课程收入情况如下表：

年份	类别	分类	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	年份	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	收入增长比
2019	高级	题库	83,950	850	101	2020	80,538	852	106	0%
		课程	19,358	1,266	654		27,401	2,334	852	84%
		私教班	510	407	7,985		849	517	6,091	27%
	中级	题库	76,891	903	117		60,792	720	118	-20%
		课程	27,574	940	341		29,149	1,374	471	46%
	初级	私教班	236	65	2,735		608	217	3,565	236%
题库		24,409	290	119	19,610	246	125	-15%		
		课程	6,420	116	180	4,577	165	360	42%	

年份	类别	分类	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	年份	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	收入增长比
		私教班	19	5	2,759		42	12	2,836	127%
	执业	题库	15,592	69	44		17,465	232	133	235%
		课程	16,050	162	101		4,665	96	207	-41%
		私教班	6	2	3,489		-	-	-	0%
	其他	题库	31,058	482	155		20,574	231	112	-52%
		课程	398	42	1,052		278	12	439	-71%
		私教班	-	-0	-		-	-0	-	0%
	合计	题库	231,900	2,594	112		198,979	2,280	115	-12%
		课程	69,800	2,526	362		66,070	3,981	603	58%
		私教班	771	479	6,213		1,499	746	4,975	56%

通过上表可以看出，2020年度价格较高的高级、中级职称课程产品销量增大，相应的销售收入增幅也较高，使得全年收入增长。该收入增长是产品结构调整、销售策略调整、客户服务深化的结果。

2) 医学在线教育业务成本减少 226 万元，减少 35%

营业成本的变动主要是人工成本、老师费用、场地及耗材费的影响。

2020 年因疫情影响取消了线下培训课程，减少了直播课程，节约了因此产生的人力成本及课程录制费用。其中，因减少直播课程，直播课程和线下课程涉及的老师由原来的 70 人、约 1046 课时课程减少到 18 人、143 个课时，老师及课程费用减少约 80 万元。同时，由于一些产品已经逐渐成熟，相应的运维人员减少，同比 2019 年减少 19 人，相应的运维人工成本减少约 142 万元；因取消线下培训，未产生相关场地费用，成本减少 5 万元。另外，应急产品于 2019 年还在研发阶段，未进行销售，公司于 2020 年拓展应急产品业务，故公司耗材费用主要是增加了应急硬件产品的销售成本约 8 万元。

3) 医学在线教育业务销售费用增长 402.71 万元，增长 33%:

金额单位：万元

销售费用项目	2019 年	2020 年	变动比例
人工成本	674.95	910.14	35%
广告宣传及推广费	128.54	236.14	84%
运费	8.18	9.48	16%
展会费	18.76	30.64	63%
差旅费	29.25	17.80	-39%
代理分成及服务费	315.41	336.12	7%
其他费用	33.55	71.02	112%
销售费用合计	1,208.63	1,611.34	33%
销售费用占收入比例	21%	23%	7%
收入金额	5,725.52	7,120.99	24%

2020 年公司增大了业务推广力度，相关人力成本、广告宣传推广费、展会费及其他费用都大幅增加。在广告宣传及推广方面，新增了 KOL 合作推广，增加了新的信息流推广渠道，同时增加了新产品的推广宣传，导致费用同比增长 84%。为寻求曝光度公司增加了参加展会的数量，因而相应的销售活动如通讯、交通及业务活动等费用（“销售费用-其他”）也有较大增幅。英腾教育 2020 年度产品推广宣传力度的增大，推动了 2020 年度收入的增长。

4) 医学在线教育业务研发费用增长 366.57 万元，增长 30%:

金额单位：万元

研发费用项目	2019 年	2020 年	变动比例
人工成本	926.35	1,180.90	27%
平台服务费	54.63	21.78	-60%
教研及老师费用	182.38	315.68	73%
办公、差旅等其他费用	72.59	84.15	16%
研发费用合计	1,235.94	1,602.51	30%
研发费用占收入比例	22%	23%	4%

公司十分注重研发投入，近几年持续加大新课程的开发及产品迭代，以期适应市场需求，靶向满足考生个性化学习需要。此项投入对提升公司医学教育产品的市场占有率起到了重要的技术支撑作用，也支持了收入的同向增长。

三、教育业务分类型开展情况

1、高等教育产教融合业务

2020 年度，公司产教融合业务的主要客户的业务数据如下：

单位：元

客户名称	类别	2019 年销售收入	2020 年销售收入
武汉大学	实训		524,943.39
广东理工学院	专业共建		365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建		277,358.48
东南大学	实训		266,037.74
南充科技职业学院	学院共建		175,200.00
其他	专业共建及实训	13,584.91	236,947.16
合计		13,584.91	1,845,886.77

不同业务类型的业务数据如下：

项目	2020 年			2019 年		
	收入金额(元)	收入占比	同比变化	收入金额(元)	收入占比	同比变化
实训	899,928.29	49%	6524%	13,584.91	100%	2018 年无产教融合收入
专业共建	945,958.48	51%	2019 年无专业共建收入	0	不适用	2018 年无产教融合收入
合计	1,845,886.77	100.00%	-	13,584.91	100%	-

2020 年较 2019 年收入变化较大，主要由于公司 2019 年聚焦产品开发和业务渠道拓展，处在产品和业务模式的市场化验证阶段，且 2019 年签署的专业共建和产业学院共建合同也将在 2020 年下半年招生后才能实施，因此 2019 年收入很低。2020 年度，公司的教学产品和业务模式得到了初步验证，稳健推进并取得了快速进展。公司于 2020 年第二季度和第三季度开展了在线云实训，第四季度院校开学，前期签署的专业共建和产业学院共建业务得以实施，相关合同项下收入得以确认，相关收入较 2019 年同期相比有了大幅的增长。

2、医学在线教育业务

不同业务类型的具体业务数据如下：

年份	分类	注册人数	下载量	付费人数	收入金额 (万元)	人均单价 (元)
2019 年	高级	157,647	1,335,887	103818	2,523.93	243.11
	中级	202,678		104701	1,906.92	182.13
	执业	246,615		31648	233.73	73.85
	初级	145,748		30848	410.91	133.20
	其他	91,052		31456	523.43	166.40
	合计	843,740		1,335,887	302471	5,598.92
2020 年	高级	141,046	1,269,411	108788	3,703.04	340.39
	中级	153,824		90549	2,310.46	255.16
	执业	150,564		22130	328.42	148.40
	初级	85,660		24229	422.19	174.25
	其他	158,328		20852	243.00	116.54
	合计	689,422.00		1,269,411	266548	7,007.11

变动原因：

2020 年因新冠疫情的影响，虽然整体注册人数及付费人数都不同比例下降，但公司积极应对，调整产品结构，通过低价格的题库产品引流，通过加大客户服务将客户转化到内容更多、价格相对更高的课程产品上，课程收入较 2019 年增长了 58%。

四、医学在线教育业务的课程情况

公司通过英腾教育开展的医学领域在线教育业务，不同课程类型的相关数据

如下：

年份	分类	下载量	付费人数	收入金额（万元）
2019	题库	1,335,887	231,900	2,594
2019	课程		69,800	2,526
2019	私教班		771	479
合计			302,471	5,599
2020	题库	1,269,411	198,979	2,280
2020	课程		66,070	3,981
2020	私教班		1,499	746
合计			266,548	7,007

其中，医学课程类教育产品的具体数据如下：

考试大类	课程名称	2019 年收 入金额 (万元)	2020 年收 入金额 (万元)	收入变化 (万元)	收入增长 比例
中级	中级精讲课程班	500	622	122	24%
	中级专项班	314	432	118	38%
高级	高级基础讲解班	311	470	159	51%
	高级专项班	487	891	404	83%
	高级职称急救包	81	116	35	43%
	高级面审	61	96	34	56%
健康管理师	健康管理师无忧特惠班	190	14	-176	-92%
其他	除以上课程外的 100 多 门课总和	581	1,341	759	131%
合计		2,526	3,981	1,455	58%

2020年，公司上述课程收入较2019年同比增长1,455万元。如上表所示，高级、中级职称考试相关课程收入是2020年度课程收入增长的主要原因，2020年同比增长金额分别为632万元、239万元，占课程收入增长总金额的43%、16%。公司在积极克服新冠疫情负面影响的同时，充分发挥了公司在高级职称考试相关市场的竞争优势，同时在中级职称考试相关市场积极拓展、提升市场占有率，取得了优于2019年度的业绩。

私教班数据如下：

类别	分类	2019年				2020年				2020年增长率		
		付费人数	收入金额 (万元)	人均单价 (元)	付费人数	收入金额 (万元)	人均单价 (元)	付费人数 增长	收入增长	收入占比		
高级	私教班	510	407	7,985	849	517	6,091	66%	27%	69%		
中级	私教班	236	65	2,735	608	217	3,565	158%	236%	29%		
初级	私教班	19	5	2,759	42	12	2,836	121%	127%	2%		
执业	私教班	6	2	3,489	0	0	0	-100%	-100%	0%		
其他	私教班	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0%		
合计	私教班	771	479	6,213	1,499	746	4,975	94%	56%	100%		

私教班2020年付费人数比2019年增长94%，收入增长56%，主要体现在公司在保证高级医学在线考试占有较高市场占有率，并稳健增长的情况下，积极提高初、中级医学在线考试市场的占有率，通过实施有力的市场营销手段，使得2020年初级、中级班付费人数较2019年有较大增长（分别为158%、121%）。但由于初、中级私教班单价较高级私教班低，因此相应的付费人数增长并未带来同

比例收入增长。

公司主要课程类型有纯题库、题库+课程以及私教班等方式，公司产品按医学不同类别及科目分类，有执业、初级、中级、高级、技能等；中医、护理、临床等；内外科、妇产、神经等科目分类。题库类包含各类别基础题库、考卷、押题密卷、专项练习题、冲刺包等。课程则包含题库、案例讲解、直播、录播课程、名师精讲、老师答疑辅导等。私教班则主要包含线上直播、专家辅导答疑、助教全阶段陪伴学习、不过则免费重学及不过退费保障等。

公司产品根据产品相关性确定服务周期，一般分为考季卡和年卡。如初中级职称、执业这些是国家统一考试的产品，服务时限为考季卡，自产品购买使用到当期考试结束，课程会自动关闭。高级职称考试由于是各省自主考试，则服务时限为年卡，自产品购买使用1年结束。

公司 ToC 的医学职业教育和创新产品业务按提供服务收入原则依据业务模式或业务类型判断是属于时点义务还是时期义务来确认收入。属于某一时点履行的履约义务方式，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；属于根据在某一时段内履行的履约义务方式的，按照学习进度确认相应进度比例的服务收入。

公司 ToC 产品主要为搭载在 APP 内的题库、课程和私教班产品。题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前编辑录制好的内容，在用户购买时一次性交付，且不包含后续服务，公司判断为时点义务，在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；直播类课程、私教班等提供 1 对 1 后续督导服务等有后续服务的课程判断为时期义务，根据学期进度确认相应进度比例的服务收入。

其中，重学班和退费班收入情况如下表所示：

项目	2019 年		2020 年	
	金额（万元）	占全年收入占比	金额（万元）	占全年收入占比
退费班	303.59	5%	333.85	5%
重学班	51.32	1%	0.06	0%
合计	354.91	6%	333.91	5%

对于重学班，用户考试未获通过则可在有效期内免费重新学习，公司按照将相关收费在客户购买有效期内进行平均分摊分期确认收入。对于退费保过班，

公司在退费期满时一次性确定收入。公司对重学和保过班按上述方式确认收入符合会计准则规定。相应的跨期处理也符合相关会计准则的收入确认规定。

公司不存在现金折扣。前述产品如有代理商折扣，则公司按照折扣后净额根据服务情况区分时点义务或时期义务来确认收入。在公司举办市场推广等促销活动时存在销售折扣，公司采取按照折扣后净额根据上述收入确认原则确认收入。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、教育业务回款方式及回款情况

1、高等教育产教融合业务

产教融合业务的回款方式为银行转账，实训项目均在项目结束后全部回款。专业共建为学校先收费，按约定进行回款。截至 2020 年末，产教融合业务的回款率为 78%，回款情况良好，不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情况。

2、医学在线教育业务

医学在线教育业务主要面对 C 端用户，采取先收款后上课的方式通过银行转账收款。截至 2020 年末，医学在线教育业务的回款率为 99.7%，回款情况良好，不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情况。

会计师核查意见：

针对上述事项，年审会计师执行的主要审计程序详见问题 1、会计师核查意见。

经核查，我们认为：

公司上述情况说明，与我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，收入成本变动合理，不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情形。由于课程的有效期存在跨年期间，履约义务的履行时段相应也会按照跨年期间履行，故对履约业务跨年的课程按照有效期内分期确认收入符合收入确认准则。

退费班保过班协议规定：满足退费条件的学员需在考试成绩公布后 15-30 个工作日内申请退费，逾期将视为自行放弃申请，英腾可不再予以办理。在退费期限届满前，公司难以估计需要退费的金额，无法确定交易价格，待退费期满后交易价格才能确定。我们认为公司对退费保过班学员的学费收入在退费期满交易

价格确定后才予以确认收入的方式谨慎合理，符合收入确认准则。

重学班学员只能重学不能退费，重学班课程的有效期为2年，公司在课程有效期内分期确认收入，我们认为重学班学员收入按照履约时段确认收入谨慎合理，符合收入确认准则。

问题3、根据年报，公司教育业务毛利率为93.02%，较去年大幅提升18.81个百分点，成本为509.89万元，同比下降71.07%。公司称毛利率提升主要由于报告期停止部分面授课程，转为线上培训，节省了相关支出，毛利率有所提高导致。请公司补充披露：（1）报告期线上、线下课程的招生人数及取得的营业收入及同比变化情况，线下课程转线上中存量课程转换和新增线上课程的各自占比，存量课程转线上涉及课程的收入确认情况，并说明是否存在重复计算营业收入情形；（2）结合报告期具体课程安排情况、讲师人数变化情况及课酬变化情况、线下转线上导致的场地租金变化情况等量化说明成本与营业收入的匹配情况；（3）结合上述问题及同行业可比上市公司情况量化说明报告期教育培训业务毛利率大幅提升的原因及合理性。

公司回复：

一、线上及线下课程同比变化情况

1、产教融合业务

金额单位：万元

项目		2020年	2019年	同比变化
线上课程	招生人数	470	0	不适用
	营业收入	56.95	0	不适用
线下课程	招生人数	937	38	2366%
	营业收入	99.90	1.36	7254%

2020年，受疫情影响，公司向合作院校（东南大学、武汉大学）通过在线方式开展云实训。云实训是疫情时期顺应国家教育部开展在线学习号召下的新业务形态。2020年下半年，随着疫情形势得到控制，公司向其他高校的实训业务转至线下开展。公司在线上、线下开展实训业务的客户是分别独立的，不存在客户之间的相互转化，也不存在课程存量在线上和线下之间的转化。公司的产业学院和专业共建业务为线下业务。因此，产教融合业务领域内不存在线上、线下存量

互相转化的情况，也不存在重复计算收入的情形。

2、医学在线教育业务

金额单位：万元

项目		2020年	2019年	同比变化
线下课程	招生人数		54	不适用
	营业收入		44.15	不适用
线上课程	招生人数	266,548	302,471	-10%
	营业收入	7,007.11	5,598.92	25%

公司的医学在线教育业务通常以线上的方式开展。2019年，公司尝试了线下业务，作为线上流量的线下延伸，希望未来能够成为一个新的收入增长点。公司线上线下课程是独立的，不存在线下课程存量转到线上或反之转化的情况。由于疫情的影响，公司医学在线教育业务板块2020年未开展线下业务。因此，医学教育业务领域不存在线下、线上存量互相转化的情况，也不存在重复计算营业收入的情形。

二、教育业务成本与营业收入的匹配情况

单位：万元

项目	2019年	2020年	变动率
营业收入	6,833.57	7,305.69	7%
- 产教融合业务	1.36	184.59	13488%
- 医学在线教育	5,725.51	7,120.99	24%
- 其他	1106.70	0.11	-100%
营业成本	1,762.30	509.90	-71%
- 产教融合业务	0.59	94.62	15937%
人工成本	0.59	45.26	7571%
服务费		36.30	不适用
老师费用及课程费用		9.04	不适用
耗材		4.02	不适用
- 医学在线教育	640.80	415.28	-35%
数字证书及平台服务费	159.41	172.54	8%

项目	2019年	2020年	变动率
人工成本	269.06	127.43	-53%
折旧费	0.27	0.23	-15%
老师费用及课程费用	105.16	25.30	-76%
场地费	5.03	-	-100%
耗材	2.31	10.46	353%
外包报名费	99.49	79.18	-20%
其他	0.07	0.14	100%
- 其他	1,120.91	-	-100%
设备、安装及服务	966.05	-	-100%
人工成本	7.53	-	-100%
服务费	142.94	-	-100%
场地费	4.40	-	-100%

情况说明：

1、高等教育产教融合业务

公司的高等教育产教融合业务于2019年启动，业务开展初期，实际的教育服务输出较少，确认的收入很少，对应结转的成本也较少，仅为一所院校实训项目人员薪资分摊0.59万元。

2020年随着业务稳步推进，公司开展了云实训，在第二、三季度实现了相关的收入，相应地结转了成本。与2019年第二、三季度相比，成本增加36万元，主要为人力成本、老师及课程费用。2020年第四季度，产业学院和专业共建业务收入得以实现，相关成本发生58万元，主要为人力成本及专业共建项目相应的运营服务费。

2、医学在线教育业务

2020年，受新冠疫情的影响，医学在线教育注册人数及付费人数都不同比例下降，公司增加了直营力度和客户服务力度，取消了成本较高的线下课程，节约外包报名费20.31万元；减少了直播课程，节约了因此产生的人力成本及课程录制费用和外包报名费。直播课程和线下课程涉及的老师由原来的70人、约1046课时课程减少到18人、143个课时，同时运维费用也大幅降低，相应的人工课

程成本减少约 179 万元，场地费用节约了 5.03 万元。

3、教育信息化业务

2020 年，公司关停了毛利率低的教育信息化业务，收入较 2019 年减少 1077 万元，相应地，主营业务成本下降了 1076 万元，主要为教育信息化业务的设备、安装及服务费等。

三、教育业务毛利率提升的原因

1、公司教育业务毛利率情况

金额单位：万元

项目	2019 年	2020 年
营业收入	6,834	7,306
- 教育信息化业务	1,077	-
- 高校产教融合业务	1	185
- 医学在线教育业务	5,726	7,121
- 其他教育业务	29	0
营业成本	1,762	510
- 教育信息化业务	1,076	-
- 高校产教融合业务	1	95
- 医学在线教育业务	641	415
- 其他教育业务	45	-
毛利率	74%	93%

公司教育业务 2020 年毛利率较 2019 年大幅提升的原因主要由于公司调整了业务结构，关停了毛利率极低的教育信息化业务，快速推进了产教融合业务，而且高毛利的医学在线教育业务收入增长，使得整体毛利率水平较去年大幅上升。下面分别说明如下：

- 教育信息化业务

公司转换了业务构建思路模式，从原有的资源嫁接模式转为自主开发教育服务产品的产品逻辑，围绕教育服务和教育内容的核心要素，调整业务结构，关停毛利率低的教育信息化业务，教育信息化业务收入较 2019 年减少 1077 万元，相

应地也少发生主营业务成本 1076 万元。教育信息化业务 2019 年毛利率仅为 0.17%，此举提高了公司的经营效率及毛利率水平。

- 高等教育产教融合业务

2020 年公司以人工智能和大数据专业为主的泛 IT 领域的高等教育产教融合业务快速推进，当年实现收入 185 万元，较 2019 年的 1 万元有大幅的增长。高等教育产教融合业务发生的成本为 95 万元，毛利率为 48.65%。

- 医学在线教育业务

医学在线教育业务由于成本主要为人工成本，且产品开发后仅需迭代更新，后续持续投入较少，一直保持较高的毛利率水平，如 2018 年该业务毛利率为 94%，2019 年该业务毛利率为 89%。2020 年，在疫情影响下，公司取消了成本较高的线下课程，减少了直播课程，节约了因此产生的人力成本及课程录制费用，直播课程和线下课程涉及的老师由原来的 70 人、约 1046 课时课程减少到 18 人、143 个课时，减少费用约 85 万元，相应的运维费用也大幅降低，人工成本减少约 142 万元，使得公司在此业务上的毛利从 2019 年的 89%提升到 2020 年的 94%。因这部分业务收入占公司 2020 年教育业务整体收入比重较高，使得公司整个教育业务板块的毛利率保持在较高水平。

2、同行业可比上市公司毛利率

2019-2020 年度，职业教育行业相关上市公司的教育业务毛利率情况见下表：

序号	公司简称	教育业务毛利率 (%)		主营业务
		2020 年度	2019 年度	
1	中公教育	59.48	58.71	主营业务为非学历职业就业培训服务，通过旗下培训机构向学员提供教育培训服务，包括招录考试培训、学历提升和职业能力培训三大板块。
2	世纪鼎利	42.30	41.44	主营业务包括通信及物联网业务、职业教育业务。其中职业教育业务包括为国内高职领域提供学历教育运营服务及相关教育装备产品，以及提供国际学历课程教育运营服务及高端财经类培训服务。

序号	公司简称	教育业务毛利率 (%)		主营业务
		2020 年度	2019 年度	
3	昂立教育	35.29	43.59	主营业务为教育培训, 涉及职业教育、K12 教育、国际与基础教育等业务领域。其中职业教育领域, 主要专注于中高职和应用本科学历教育及职业技能培训。
4	开元教育	58.29	76.43	主营业务为职业技能培训、职业资格考证培训、学历辅导服务等。
5	博通股份	55.38	55.52	主营业务为高等教育业务, 辅之以计算机信息技术业务; 持有西安交通大学城市学院 70% 股权。
6	行动教育	78.80	75.75	主营业务为管理培训业务、管理咨询业务、图书音像制品销售业务等。
7	华夏视听教育	59.60	54.40	主营业务包括传媒及艺术高等教育、教育培训以及影视制作及投资。教育业务方面, 主要以运营南京传媒学院的高等教育业务为主, 以及初步运营的面向低年级学生提供传媒及艺术培训课程业务。
平均值		55.59	57.98	—

(注: 数据来源于上市公司公开披露的信息以及同花顺数据。)

根据上表可见, 教育行业相关上市公司 2020 年度教育业务的平均毛利率为 55.59%, 较 2019 年变化不大。公司教育业务毛利率水平与同行业上市公司存在差异, 主要原因为:

同行业相关上市公司多是在教育行业深耕多年, 业务体系较为成熟和稳定。而中国高科从 2019 年到 2020 年, 随着公司各模块业务的调整和发展, 公司教育业务结构发生了一定的变动和优化。如前所述, 2019 年公司教育业务收入和利润的主要来源为医学在线教育业务和教育信息化业务(产教融合业务尚处于产品开发期), 其中教育信息化业务的毛利率极低, 仅为 0.17%。2020 年, 公司将教育信息化业务关停, 同时公司产教融合业务快速发展并初具规模, 故 2020 年公司教育业务结构已优化为医学在线教育业务和产教融合业务。因为前述业务结构调整, 使得公司 2020 年教育业务毛利率同比上年大幅提高。

此外, 公司主营的教育业务控股子公司英腾教育从事的医学在线教育业务所占体量比例较大, 2020 年占公司教育业务总收入的 97.47%。医学在线教育业

务以经营 C 端产品为主，属于轻资产高毛利率的业务，其高毛利推升了公司教育业务总体的毛利率。

医学在线教育业务主要以医学教育领域的职称培训与执业培训作为核心产品，尤其是医学中高级职称考试培训业务。英腾教育凭借着多年的行业耕耘与积累，在医学中高级职称培训的细分市场处于行业领先地位。同行业的相关市场参与者均从事包括医学教育在内的多领域职业教育，医学职称教育仅作为其业务构成中的一个细小分支。职业教育领域的细分行业众多，医学在线教育业务和产品结构具有相对独特性，与职业教育大领域的对比参考性较弱，故存在与同行业上市公司数据的差异性。

会计师核查意见：

经核查，我们认为：

公司上述情况说明，与我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，不存在重复计算营业收入情形，毛利润变动合理。

问题 4、根据年报，报告期内公司物业租赁业务实现营业收入 2915.21 万元。其中，子公司深圳市高科实业有限公司经营的高科南山大厦实现营业收入 2646.63 万元，公司经营的上海方正大厦及招商局广场商品房实现租赁业务收入 342.99 万元。请公司补充披露：（1）前十大租赁客户情况，包括承租面积、租金情况、租金收付方式，是否与上市公司存在关联关系，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；（2）是否存在疫情期间对租客进行租金优惠、减免情况，若存在请说明相关收入的确认是否符合会计准则的规定；（3）公司租赁行业取得收入是否为与公司教育主营业务无关的收入，是否存在应扣除未扣除情况。

公司回复：

一、物业租赁业务板块前十大租赁客户情况

公司物业租赁业务板块的前十大租赁客户及承租情况见下表：

序号	客户名称	承租面积 (m ²)	月租金 (元)	租金收付方式
1	中国电信股份有限公司 深圳分公司	24,201.83	1,157,688.26	按季度付款，对 公转账

序号	客户名称	承租面积 (m ²)	月租金(元)	租金收付方式
2	深圳市诚达物业有限公司	7,020.00	284,450.40	月结, 对公转账
3	深圳市伯劳特生物制品有限公司	3,718.51	171,527.25	月结, 对公转账
4	上海会畅通讯股份有限公司	1004.68	158,906.89	月结, 对公转账
5	沃尔玛(中国)投资有限公司	3,469.30	153,343.06	月结, 对公转账
6	上海易匙达商务咨询有限公司	1,004.68	152,795.10	月结, 对公转账
7	泰艺电子(深圳)有限公司	3,469.30	149,179.90	月结, 对公转账
8	上海极高信息技术有限公司	988.45	81,094.00	两个月一结, 对公转账
9	王九信息科技(上海)有限公司	987.45	63,073.00	两个月一结, 对公转账
10	上海仁服企业管理有限公司	987.45	59,247.00	两个月一结, 对公转账

(注: 本表按月租金降序排序)

公司上述前十大租赁客户与公司均不存在关联关系。租赁收入根据合同金额在租赁期内分期确认收入, 公司物业租赁业务收入确认方式符合《企业会计准则》的规定。

二、疫情期间租赁优惠和减免情况

1、深高科租赁优惠和减免情况、相关收入确认情况

公司于 2020 年上半年对深圳物业租户深圳市诚达物业有限公司、深圳市伯劳特生物制品有限公司、深圳市微观达美生物科技有限公司、深圳市远供船务有限公司合计减免租金 262, 281. 53 元。

2、上海物业的租赁优惠和减免情况、相关收入确认情况

公司于 2020 年上半年对上海物业租户上海易匙达商务咨询有限公司减免了 2 个月的租金, 共计减免 305, 590. 20 元。

公司对上述租户按照减免后的租金净额, 在剩余租赁期内按直线法分摊确认收入。公司审阅协议、收款凭据及已开具的发票后确认相关租金收入。公司租赁业务收入确认符合会计准则的规定。

三、报告期内, 公司的主营业务包括教育及物业租赁业务, 公司物业租赁业务与教育业务相对独立, 物业租赁业务取得的收入与公司教育业务无关。公司物

业租赁收入来自公司持有物业的出租收入，所有租赁客户与公司除租赁关系外，没有其他业务关系，不存在应扣除未扣除情况。公司营业收入扣除事项已经公司年审会计师事务所利安达会计所事务所（特殊普通合伙）出具了专项核查意见，详见公司通过上海证券交易所披露的《利安达会计所事务所（特殊普通合伙）：中国高科集团股份有限公司关于营业收入扣除事项的专项核查意见（2020年度）》。公司不存在主营业务收入应扣除而未扣除的情况。

会计师核查意见：

针对租赁收入事项，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

- 1、了解和评价管理层与收入相关的关键内部控制的设计和运行有效性。
- 2、获取租赁台账、分析租赁合同条款、重新计算租赁收入、检查产权证书、检查收款记录、样本执行函证，评价租赁收入的真实性和准确性。
- 3、网络查询租赁客户股权关系，核查租赁客户与公司是否存在关联方关系。

经核查，我们认为：

公司就上述事项的说明，与我们在审计公司2020年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，前十大客户租赁客户与上市公司不存在关联方关系，租赁相关收入确认符合企业会计准则的规定；租赁业务虽然与公司教育业务无关，但属于公司的主营业务，不存在应扣除未扣除的情况。

二、关于公司涉诉相关情况

公司以教育业务为主，主要在控股子公司广西英腾教育科技股份有限公司（以下简称英腾教育）开展，报告期内英腾教育原股东兰涛等人对公司提请仲裁，同时兰涛辞任公司副总经理，经营稳定性存疑。

问题5、根据年报，报告期内英腾教育原股东兰涛等人因公司未按约定收购英腾教育剩余股权，申请仲裁要求公司继续履行收购英腾教育49%股权，支付股权收购款及违约金共计约2.4亿元，导致公司名下9个银行账户被冻结。此外，根据收购协议约定，公司主动单方拒绝完成该协议项下任何一次收购的，则原始股东有权选择解除该协议，并要求公司向原始股东转让其所持的英腾教育全部股份。请公司补充披露：（1）截止目前财产保全冻结的资金总额以及资金冻结对公司生产经营造成的影响；（2）结合原股东及其团队在上市公司教育板块

的任职情况及收购后的标的整合情况、英腾教育董、监事、高管的构成情况，说明本次仲裁纠纷对公司教育板块业务的影响，是否存在收购标的失控情况；（3）结合收购协议原股东协议解除权的约定，说明公司是否存在因失去对英腾教育的控制导致公司丧失持续经营能力的风险；（4）请公司年审会计师结合近年来公司主营业务的经营情况、英腾教育原股东股权转让协议解除权说明未就公司可持续经营能力出具强调事项段判断的原因和依据。

公司回复：

一、截止目前的财产保全冻结情况

截至目前，中国高科因英腾教育股份转让仲裁纠纷共有两个银行账户被冻结，冻结金额合计人民币 241,603,633.46 元，具体如下：

序号	开户行	账户性质	冻结金额（元）
1	银行一	一般户	229,903,633.46
2	银行二	通知存款账户	11,700,000.00
合计			241,603,633.46

根据公司 2021 年第一季度报告，截至 2021 年 3 月 31 日，公司流动性资产合计 1,351,277,567.08 元，其中货币资金 477,854,692.17 元（含冻结资金）、交易性金融资产合计 843,620,856.48 元，流动负债 78,956,159.82 元，2021 年第一季度营业总成本 24,592,749.94 元。公司资产的流动性良好，现有资金足以支撑公司业务开展，上述账户冻结对公司正常经营无影响。

二、英腾教育仲裁纠纷对公司教育业务的影响分析

目前，英腾教育的董事、监事及高级管理人员情况如下：

类别	职务	姓名	说明
董事会	董事长、总经理	兰涛	原股东
	董事	朱怡然	中国高科委派
	董事	吕媛	中国高科委派
	董事	曹越超	中国高科委派
	董事	吕铁	原股东
监事会	监事	王芳	中国高科委派
	监事	范霜霜	原股东的团队成员
	监事	覃艳芳	原股东的团队成员

类别	职务	姓名	说明
高级 管理 人员	总经理	吕铁	原股东
	副总经理	廖建柳	原股东的团队成员
	副总经理	朱雄志	原股东的团队成员
	副总经理	覃志	原股东的团队成员
	副总经理/财务负责人	庄海柱	中国高科委派

英腾教育董事会根据《公司章程》的规定行使其职权，并根据英腾教育《董事会议事规则》的规定对其对外投资、收购或出售资产、重大合同等重大事项行使审批职权。根据公司与英腾教育原始股东签订的《股份转让协议》、以及英腾教育《公司章程》的规定，英腾教育董事会由5名董事组成，中国高科有权任命和更换其中的3名董事，英腾教育董事会决议须由全体董事过半数通过。公司委派董事占英腾教育董事总数过半数，可就英腾教育董事会审议事项形成有效决议。

英腾教育股东大会根据《公司章程》的规定对其重大事项行使审批职权，其股东大会决议分为普通决议和特别决议。普通决议事项包括董事会和监事会工作报告、利润分配方案、董事会和监事会成员的任免及其报酬、公司年度预算和决算方案等；特别决议事项包括增加或者减少注册资本、公司的分立或合并、章程修订、一年内购买或出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产30%、股权激励计划等。目前公司持有英腾教育51%股份，公司持有股份数可就其股东大会普通决议事项形成有效决议。

根据公司与英腾教育原始股东签订的《股份转让协议》、以及英腾教育《公司章程》的规定，英腾教育设财务负责人1名，由中国高科委派或更换。目前英腾教育的财务负责人由中国高科委派。

此外，公司在2018年完成英腾教育51%股份收购后，采取了多项积极的投后管理措施，以保障并购后从团队到业务上的顺畅整合和良好协作，包括以上市公司控股子公司的标准，督促并协助英腾教育完成内部控制体系重塑，有效优化了其业务流程，提升运营效率，形成有效落地的合规治理管控机制等。同时，公司积极采取多种方式对英腾教育的日常经营给予支持和协作。包括针对英腾教育题库内容存在被盗用、侵权等的风险，协助其全新搭建了知识产权管理体系及内部流程制度，保障其合规运行，并将英腾教育及其产品品牌纳入中国高科品牌体

系，赋予对方相应的品牌背书，助力市场形象建立以及品牌知名度的提升。

如上所述，公司持有英腾教育 51%股份，为其控股股东，且公司已按照《股份转让协议》的约定改组了英腾教育董事会及监事会、委派了财务负责人，并通过内控管理体系对控股子公司英腾教育实施了有效的治理层合规管控。目前各项经营管控情况良好，运营协作顺畅。同时，英腾教育原股东目前仍持有其 49%股份，在该仲裁结论未定的情况下，未来存在着由原股东重新控制英腾教育的可能性，而英腾教育部分原股东即为其核心管理层，原股东为保护全体股东利益以及其自身利益，对于英腾教育的管理持续积极稳健，各项业务经营发展顺畅，并保持着稳健的增长节奏。

综上，公司对英腾教育的合规管控情况良好，且英腾教育经营业绩良好，目前不存在收购标的失控的情况。

三、公司不存在因失去英腾教育控制权导致丧失持续经营能力的情况

1、英腾教育《股份转让协议》的约定内容

根据英腾教育《股份转让协议》的约定，如任何政府部门发布命令、裁定或采取任何行动限制、阻止或以其他方式禁止股份转让，且该等命令、裁定或行动均为终局的且不可申请复议、起诉或上诉的，则《股份转让协议》可予以终止。另外，《股份转让协议》也约定若英腾教育开始进行摘牌程序后，因任何非英腾教育及/或原始股东原因，公司主动单方拒绝完成该协议项下任何一次收购的，则原始股东有权选择解除该协议，并要求公司向原始股东转让其所持有的英腾教育全部股份，以使英腾教育的股权结构恢复至该协议生效前的情形；原股东亦将原价向公司归还其各自收取的股权转让价款，公司对此应无条件配合。

2、公司不存在因失去英腾教育控制权而导致丧失持续经营能力的情况

目前，英腾教育仲裁纠纷案尚在审理过程中，在该仲裁开庭后，经仲裁庭询问并经双方同意，公司正在与英腾教育原始股东进行调解沟通。该案目前尚未做出裁决，也尚未形成调解方案，中国国际经济贸易仲裁委员会已将本案裁决期限延长至 2021 年 8 月 14 日。在该仲裁案件中，英腾教育原股东仲裁请求的第一项为要求公司以人民币 196,785,811.17 元的价格收购其所持有的英腾教育 48.21% 的股份（详见公司披露的临 2020-011 号公告），并未提出要求解除投资协议以及要求回购股份。若仲裁庭未支持英腾教育原股东的仲裁请求，则公司对英腾教育

的持股情况将维持不变；若仲裁庭支持且该裁决即为英腾教育股份转让协议纠纷案的最终处理结果，则公司对英腾教育的持股比例将进一步提升。因此，根据目前的案件进展，无论本案中英腾教育原股东仲裁请求是否被支持，均不会导致公司丧失对英腾教育的控制权。但不排除未来英腾教育原股东提出变更仲裁请求，要求回购公司所持英腾教育股份的可能性，在此情况下若仲裁庭支持英腾原股东请求，则公司将失去对英腾教育控制权。公司将持续积极沟通和关注该案件的进展情况，并在前述风险触发时及时履行信息披露义务。

另一方面，即使该事项后续发生变化导致公司最终丧失了对英腾教育的控制权，亦不会对公司的持续经营能力产生重大负面影响。下面将就公司主营业务经营情况进行具体分析。

目前公司主营业务包括教育及不动产运营业务，2019-2020 年公司的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年
主营业务收入	10,219.72	9,858.25
其中：教育	7,304.51	6,833.57
物业租赁	2,915.21	3,024.69

2019-2020 年公司合并口径数据、英腾教育业绩数据及不含英腾教育的财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2020 年			2019 年		
	中国高科	英腾教育	中国高科 (不含英腾教育)	中国高科	英腾教育	中国高科 (不含英腾教育)
营业收入	10,299.72	7,120.99	3,178.73	9,916.76	5,725.52	4,191.24
净利润	3,151.60	2,883.67	267.93	-7,063.39	2,148.16	-9,211.55
归属于上市公司股东的净利润	1,861.91	1,339.73	522.18	-7,717.48	962.41	-8,679.89
扣除非经常性损益的净利润	79.86	1,996.38	-1,916.52	-5,639.48	1,337.39	-6,976.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-864.02	1,018.15	-1,882.17	-6,029.72	682.07	-6,711.79

由以上可知，英腾教育纳入公司合并报表范围后，对公司的经营业绩起到了较大的支撑作用。但同时，公司培育的高等教育产教融合业务从 2019 年开展至今，已实现快速突破并初具规模。虽然该业务尚在起步阶段，但随着相关已签定合同的实施及持续的业务拓展，将逐步释放业绩支撑力。公司将继续蓄力推进产教融合业务发展，聚焦自主产品和服务体系的构建和优化，通过提升已签约高校的运营质量，以质量驱动规模扩展，扩大合作院校规模，同时通过有效的营销团队配以灵活的解决方案，实现市场区域覆盖的快速扩张，全方位打造企业核心竞争力，进而加速提升产教融合业务的经营业绩贡献。

另外，公司主营的物业租赁业务方面，包括子公司深圳市高科实业有限公司经营的高科南山大厦出租业务，以及公司经营的上海方正大厦及招商局广场的商品房出租业务，均运行良好、业绩稳定，公司也正在积极推进传统不动产运营业务的模式优化，挖掘新的盈利增长点，包括推进深圳高科南山大厦深圳城市更新计划项目等。未来将大幅提高公司投资性房地产的资产收益率，为主营业务提供有力支撑。

综上，公司通过产教融合业务加速发展、传统物业租赁业务升级优化等多种方式蓄力，同时将积极探索其他主营业务增长模式，以逐步提升公司主营业务的经营效果和业绩，将为公司构筑稳健的主营业务结构体系和有力的业绩支撑保障。因此，即便单独考察英腾教育之外的公司主营业务，依然具备良好的持续经营能力。

四、公司年审会计师结合近年来公司主营业务的经营情况、英腾教育原股东股权转让协议解除权说明未就公司可持续经营能力出具强调事项段判断的原因和依据。

会计师回复：

1、2020 年主营业务经营情况

2020 年公司主营业务为不动产租赁业务和教育业务，其中不动产租赁业务每年比较稳定，教育业务包含英腾的医学教育板块和高科本部的产教融合业务。

公司自转型以来，通过内生方式培育了高等教育产教融合业务，该业务从 2019 年开展至今已初具规模且在逐步发展，经与公司管理层沟通，公司将继续发展产教融合业务，也正在积极拓展新业务，探索新的业务模式。

公司对英腾持有 51%股权，能够控制英腾教育，英腾 49%股权收购协议的解除不影响英腾教育的持续经营，也不影响公司对英腾 51%的控制权。

公司原有租赁业务比较稳定，租赁客户每年比较稳定，除 2020 年因疫情影响存在减免租金外，租金为逐年上涨趋势。

故英腾教育 49%股权收购协议的解除不影响公司的持续经营。

2、2020 年主要财务指标情况：

比率指标	计算公式	2020 年指标
流动比率	流动资产÷流动负债×100%	1628.57%
速动比率	(流动资产-存货)÷流动负债×100%	1606.91%
现金比率	现金÷流动负债 ×100%	365.19%
营业收入收现率	销售商品、提供劳务收到的现金/(营业收入*1.06)) ×100%	97.16%
资产负债率	负债总额÷资产总额×100%	14.01%
销售毛利率	[(销售收入-销售成本)÷销售收入]×100%	89.24%
销售净利率	归属于母公司所有者的净利润÷销售收入×100%	18.08%
营运资本	流动资产-流动负债	126,601.10

从上表分析，公司各项财务指标良好，且公司不存在金融机构借款。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司货币资金 30,246.09 万元，银行理财和信托理财 98,465.77 万元。公司资金足以支撑继续开展业务。

结合上述情况，根据《中国注册会计师审计准则第 1324 号-持续经营》，我们认为英腾教育原股东股权转让协议解除不会对公司未来 12 个月的持续经营产生影响，故我们未对英腾教育原股东股权转让协议解除权就公司可持续经营能力出具强调事项段审计意见。

会计师核查意见：

经核查，我们认为：

公司就上述事项的说明，与我们在审计公司 2020 年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，本次仲裁纠纷不存在收购标的失控情况，不存在因失去对英腾教育的控制导致公司丧失持续经营能力的风险。

问题 6、根据年报，英腾教育原股东兰涛自 2018 年 4 月 24 日起担任公司副总经理，于 2021 年 4 月 28 日公司董事会审议年报当天辞职。请公司向兰涛核实：（1）说明在董事会审议公司年报当日辞职的具体原因，是否对年报的真实、准确、完整持有异议；（2）结合与上市公司就收购英腾教育的纠纷情况，说明在任职期间是否存在利益冲突、是否勤勉尽责。

公司回复：

公司与兰涛先生的劳动合同已于 2021 年 4 月 25 日到期。在该劳动合同到期前，公司人力资源部及管理层通过通讯、面谈等方式多次与其商谈有关续签劳动合同的事宜，兰涛先生表示不愿意续签。4 月 26 日，兰涛先生向公司管理层口头表明了其辞职意向。4 月 27 日，兰涛先生签署了关于辞去公司副总经理职务的书面辞职报告，并于 4 月 28 日将该书面辞职报告递交至公司董事会，公司就此事项及时披露了《关于公司副总经理辞职的公告》（详见 2021-009 号公告）。上海证券交易所专管员随后就兰涛先生辞职的原因口头询问了公司，为此，兰涛先生补充出具了一份关于其辞职的书面情况说明，具体如下：

“本人兰涛申请辞职仅因如下原因：

1、本人与中国高科的劳动合同已于 2021 年 4 月 25 日到期；

2、本人与中国高科就《广西英腾教育科技股份有限公司股份转让协议》存在仲裁纠纷，依据仲裁庭的最新要求，本人正与中国高科商洽调解方案，我与中国高科当前存在利益冲突。

尽快推进调解进程，既有利于保护我本人的利益，也有利于保护中国高科所有股东权益，故本人提出辞职。

本人在担任中国高科副总经理期间，负责分管广西英腾教育科技股份有限公司，在任职期间尽到了忠实勤勉义务，认真履行了中国高科副总经理的相关责任。”

兰涛先生的辞职仅因上述原因，其离职事项与公司年报无关，对年报的真实、准确、完整无异议。除英腾教育股权相关仲裁纠纷中存在的利益冲突之外，兰涛先生与公司不存在其他利益冲突。兰涛先生在任职期间勤勉尽责，认真履行了其作为公司副总经理的相关职责。

三、其他事项

问题 7、根据年报，公司报告期末理财产品余额 9.85 亿元，其中信托理财共计 5.97 亿元。上述信托理财在报告期为分期购买本金滚存，收益到账，其中受托人中海信托管理 1 笔，本金 3 亿元，最后到期日为 2021 年 6 月 10 日。中融信托管理 1 笔，本金 1 亿元，到期日分别为 2021 年 1 月 11 日。根据公司披露的信托理财明细，公司信托理财未到期金额为 4.03 亿，未完整披露未到期明细。请公司补充披露：（1）期末有余额的信托投资产品的具体情况，包括但不限于产品名称、投资标的、投资金额、投资期限和风险等级，是否履行了必要的审批程序和信披义务；（2）截止目前上述信托理财产品的实际到账情况，是否存在违约情形；（3）上述金融产品的最终资金投向是否涉及控股股东及其关联方，是否符合相关法律法规的要求，是否构成控股股东非经营性资金占用。

公司回复：

一、公司购买信托理财产品的具体情况

公司 2019 年末货币资金及持有理财余额合计 12.14 亿元，为提高公司资金使用效率和现金资产的收益，经公司第九届董事会第九次会议及 2019 年年度股东大会审议通过了《关于 2020 年度公司及控股子公司购买理财产品的议案》，批准公司及控股子公司使用不超过 13 亿元的闲置自有资金购买国债逆回购和金融机构（包括银行、证券、基金、信托、资管等）的固定收益类或低风险的理财产品，在该额度内的资金可循环投资，滚动使用。

近两年来，持续的宽松政策催生低利率环境，全市场产品收益率逐步下行。公司为提高整体的理财资金收益，在股东大会授权范围内，通过组合不同类型的理财产品，进行合理的资产配置筹划。除了投资利率较低的银行理财产品之外，审慎甄选和适配收益良好且风险可控的信托理财产品，以提高整体的理财收益水平。2020 年，公司理财产品的单日最高投资金额为 10.71 亿元，全年平均收益率为 4.95%。其中，银行理财产品的单日最高投资金额为 3.54 亿元，全年平均收益率为 3.68%；信托理财产品的单日最高投资金额为 7.17 亿元，全年平均收益率为 5.59%。

2020 年度，公司投资信托理财产品的具体明细如下：

序号	产品名称	金额 (万元)	产品期限	实际收益情况	
				收益金额 (万元)	折合年化 收益率
1	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2019.11.13- 2020.2.11	14.20	6.40%
2	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	16,000	2019.11.15- 2020.3.14	336.66	6.40%
3	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	10,000	2019.11.15- 2020.1.14	105.21	6.40%
4	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划	30,000	2019.12.30- 2020.1.9	41.10	5.00%
5	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	3,000	2020.1.3- 2020.2.2	17.26	7.00%
6	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划	30,000	2020.1.9- 2020.2.9	127.40	5.00%
7	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	10,000	2020.1.17- 2020.4.16	162.74	6.60%
8	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划	30,000	2020.2.9- 2020.3.10	123.29	5.00%
9	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	3,000	2020.2.12- 2020.5.12	47.34	6.40%
10	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2020.2.19- 2020.5.19	14.20	6.40%
11	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划	30,000	2020.3.10- 2020.9.10	756.16	5.00%
12	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	11,000	2020.3.25- 2020.6.23	170.88	6.30%
13	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	10,000	2020.4.16- 2020.7.15	152.88	6.20%
14	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	8,000	2020.4.8- 2020.11.4	285.37	6.20%
15	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	4,000	2020.4.8- 2020.7.7	61.15	6.20%
16	中融-助金 171 号集 合资金信托计划	2,400	2020.5.13- 2021.5.6	190.67	8.10%
17	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2020.5.13- 2020.8.11	13.76	6.20%
18	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2020.5.20 2020.8.18	13.76	6.20%

序号	产品名称	金额 (万元)	产品期限	实际收益情况	
				收益金额 (万元)	折合年化 收益率
19	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	11,000	2020.6.23- 2020.9.21	168.16	6.20%
20	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	10,000	2020.7.15- 2020.10.13	152.88	6.20%
21	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	3,500	2020.7.22- 2020.10.20	53.51	6.20%
22	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2020.8.19- 2020.11.17	13.76	6.20%
23	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	900	2020.8.26- 2020.11.24	13.76	6.20%
24	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	11,000	2020.9.21- 2020.12.20	168.16	6.20%
25	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划	30,000	2020.9.10- 2020.12.10	373.97	5.00%
26	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	10,000	2020.10.13- 2021.1.11	152.88	6.20%
27	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	3,500	2020.11.4- 2021.2.2	53.51	6.20%
28	中融-融雅 49 号集合 资金信托计划	5,000	2020.11.6- 2021.11.6	未到期	未到期（预计 收益率 7.80%）
29	中融-圆融 1 号集合 资金信托计划	8,000	2020.11.13- 2021.2.11	122.30	6.20%
30	中海-海洋之星 105 号集合资金信托计 划第 90 期	30,320	2020.12.10- 2021.6.10	正在赎回	预计收益率 5.00%

由上表可见，公司 2020 年所投资的信托理财产品均按期兑付，且收益率显著高于银行理财产品，为公司创造了较好的理财收益贡献，有利于维护公司全体股东的利益。

截至 2020 年期末，公司账面有余额的信托投资产品的具体情况如下：

（一）产品一：中融-圆融 1 号集合资金信托计划

1、投资金额：100,000,000.00 元

2、投资标的：投资于银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品（包括但不限于期限在 1 年以内的债券逆回购、信托计划或信托受益权、附加回购的债权或债权收益权及委托人认可的其他固定

收益类产品)等。

- 3、投资期限：2020年10月13日-2021年1月11日
- 4、收益类型：非保本浮动收益
- 5、预计年化收益率：6.20%
- 6、实际收益情况：实际到账收益1,528,767.12元，年化收益率6.20%
- 7、实际到账情况：本金及收益已全额到账

(二) 产品二：中融-圆融1号集合资金信托计划

- 1、投资金额：80,000,000.00元
- 2、投资标的：投资于银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品(包括但不限于期限在1年以内的债券逆回购、信托计划或信托受益权、附加回购的债权或债权收益权及委托人认可的其他固定收益类产品)等。

- 3、投资期限：2020年11月13日-2021年2月11日
- 4、收益类型：非保本浮动收益
- 5、预计年化收益率：6.20%
- 6、实际收益情况：实际到账收益1,223,013.70元，年化收益率6.20%
- 7、实际到账情况：本金及收益已全额到账

(三) 产品三：中融-圆融1号集合资金信托计划

- 1、投资金额：35,000,000.00元
- 2、投资标的：投资于银行存款、货币市场基金、债券基金、交易所及银行间市场债券以及固定收益类产品(包括但不限于期限在1年以内的债券逆回购、信托计划或信托受益权、附加回购的债权或债权收益权及委托人认可的其他固定收益类产品)等。

- 3、投资期限：2020年11月4日-2021年2月2日
- 4、收益类型：非保本浮动收益
- 5、预计年化收益率：6.20%

6、实际收益情况：实际到账收益 535,068.49 元，年化收益率 6.20%

7、实际到账情况：本金及收益已全额到账

(四) 产品四：中融-助金 171 号集合资金信托计划

1、投资金额：24,000,000.00 元

2、投资标的及最终资金投向：投资于银行存款、货币市场基金、债券型基金、交易所及银行间市场债券、固定收益类金融产品（包括信托产品或信托受益权、附加回购的股权收益权、固定收益类银行理财产品）、债权投资、股权投资。

3、投资期限：2020 年 5 月 13 日-2021 年 5 月 6 日

4、收益类型：非保本浮动收益

5、预计年化收益率：8.10%

6、实际收益情况：实际到账收益 1,906,717.81 元，年化收益率 8.10%

7、实际到账情况：本金及收益已全额到账

(五) 产品五：中融-融雅 49 号集合资金信托计划

1、投资金额：50,000,000.00 元

2、投资标的及最终资金投向：投资于银行存款、货币市场基金、债券型基金、交易所及银行间市场债券、固定收益类金融产品（包括信托产品或信托受益权、附加回购的股权收益权、固定收益类银行理财产品）。

3、投资期限：2020 年 11 月 6 日-2021 年 11 月 6 日

4、收益类型：非保本浮动收益

5、预计年化收益率：7.80%

6、实际到账情况：目前尚未到期

(六) 产品六：中海-海洋之星 105 号集合资金信托计划

1、投资金额：303,200,000.00 元

2、投资标的及最终资金投向：投资于货币市场工具，债券（仅限于国有企业发行的债项信用等级 AA 级及以上的债券），收益凭证，资产证券化产品，国内

公开市场发行的证券投资基金，各类资管计划或信托计划的优先级份额，信托计划、券商及其资产管理公司的资产管理计划、基金公司及其子公司的资产管理计划、保险公司资产管理计划、期货公司及其子公司的资产管理计划。

3、投资期限：2020年12月10日-2021年6月10日

4、收益类型：非保本浮动收益

5、预计年化收益率：5.00%

6、实际到账情况：正在进行赎回操作

如上所述，公司所购买的信托理财产品收益情况良好，均不存在违约的情形。

二、公司购买理财产品的审批程序和信息披露情况

公司分别于2020年4月25日召开第九届董事会第九次会议、于2020年5月22日召开2019年年度股东大会，审议通过了《关于2020年度公司及控股子公司购买理财产品的议案》，批准公司及控股子公司使用不超过人民币13亿元的闲置自有资金，购买国债逆回购和金融机构（包括银行、证券、基金、信托、资管等）的固定收益类或低风险的理财产品。期限以短期为主，最长不超过一年（含一年）。不投资于股票及其衍生产品、证券投资基金及其他与证券相关的投资。在该额度内的资金可循环投资，滚动使用。投资期限为提交2019年年度股东大会审议通过之日起至2020年年度股东大会召开之日止，在额度范围和有效期内授权公司经营层负责具体组织实施，并签署相关合同文本。公司独立董事认真审议了《关于2020年度公司及控股子公司购买理财产品的议案》，并发表了相应的独立意见（详见公司临2020-021号、2020-027号公告及《中国高科独立董事关于第九届董事会第九次会议相关议案的独立意见》）。

在前述授权范围内，公司严格履行理财产品购买的审批程序。财务管理部在授权的理财产品投资范围内遴选合适的理财产品，形成理财方案，并请法务部审核相关理财产品合同，以减少投资风险。法务部审核无误后，财务管理部提请公司内部审批流程，由法务部、董事会办公室、财务总监、总经理进行逐级审批。审批流程结束后，由财务管理部操作购买。

公司购买的前述信托理财产品均在2020年年度股东大会审议授权范围内，均履行了必要的审批程序，符合法律法规的相关要求。

另外，公司严格按照法律法规及上海证券交易所的规定披露委托理财的临时进展公告，2020 年度授权范围内及至今的委托理财相关的临时公告包括公司临 2020-039、2020-047、2021-006、2021-007、2021-021、2021-022、2021-026 号公告。同时，公司在半年度报告、年度报告中按要求持续披露了报告期内委托理财的情况。

三、公司在购买理财产品时按照内控要求进行了审慎的核查，所购买的理财产品的最终资金投向均不涉及控股股东及其关联方，且均已履行了相应的审批程序和信息披露义务，符合法律法规的相关要求，不存在控股股东非经营性资金占用的情况。

会计师核查意见：

针对上述事项，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

- 1、评价管理层对金融资产管理的内部控制的设计和运行的有效性。
- 2、获取公司投资台账，检查信托投资相关合同，分析合同条款，分析资金投资去向。
- 3、执行函证程序，复核公允价值，确认交易性金融资产资产真实存在、余额的准确性。
- 4、检查到期赎回本金或收益相关凭证。
- 5、获取中融国际信托投资底层资产明细、中海-海洋之星 105 号集合资金信托计划投资范围说明函，核查资金投向是否涉及控股股东或其他关联方。

经核查，我们认为：

公司对期末有余额的信托投资产品的具体情况说明与我们在审计公司 2020 年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，截止目前上述信托理财产品不存在违约情形，上述金融产品的最终资金投向不涉及控股股东及其关联方，不构成控股股东非经营性资金占用。

问题 8、根据年报，公司报告期支付其他与经营活动有关的现金共计 2.70 亿元，其中货币资金受限导致的流出为 2.39 亿元，主要因与英腾教育原股东纠

纷，公司资金账户被查封冻结导致。请公司说明在上述资金尚未实际划转的情况下将其列为其他与经营活动相关的现金流流出的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

根据《企业会计准则第 31 号-现金流量表（2006）》第二条规定：现金流量表，是指反映企业在一定会计期间现金和现金等价物流入和流出的报表，现金是指企业库存现金以及可以随时用于支付的存款。

公司因诉讼纠纷被冻结的资金虽尚未实际划转，但其使用受到限制，不能用于随时支付，在现金流量表中不能作为现金及现金等价物。因此，公司因与英腾教育原股东仲裁纠纷导致的资金账户被查封冻结的资金，在尚未实际划转的情况下将其列为其他与经营活动相关的现金流出，符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查意见：

针对上述事项，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

1、获取或编制现金流量表基础资料表，复核加计是否正确，将基础资料表中的有关数据和会计报表及附注、帐册凭证、辅助帐簿、审计工作底稿等核对相符，并进行详细分析，检查数额是否正确、完整，现金流量分类是否合理。

2、审查对现金及现金等价物的界定是否符合规定，界定范围在前后会计期间是否保持一致。

3、了解和审查现金流量编制方法，关注现金流量表编制过程中，对有关特殊事项的处理是否正确。

4、结合货币资金审计和银行询证，函证公司各账户货币资金受限情况，了解受限金额和受限原因，并获取相关资料。

经核查，我们认为：

因与英腾教育原股东纠纷，公司资金账户被查封冻结导致受限的货币资金在尚未实际划转的情况下将其列为其他与经营活动相关的现金流出是合理的，符合《企业会计准则》的规定。

问题 9、根据年报，公司报告期末存货账面价值 1794.63 万元，基本与去年持平，存货主要由开发产品构成，共计 1750.15 万元，报告期末对存货计提跌价准备。请公司：（1）补充披露开发产品具体明细；（2）补充披露报告期内存货与生产成本的具体结转情况，并说明与营业收入的匹配情况；（3）结合库龄、历史销售实现情况说明报告期末计提存货跌价准备的合理性。

公司回复：

一、开发产品具体明细；

截至 2020 期末，开发产品明细如下：

单位：万元

项目名称	账面余额	存货跌价准备	期末余额
天合广场	1,883.00	146.45	1,736.55
三眼桥	13.59	0	13.59
合计	1,896.59	146.45	1,750.15

二、存货与生产成本的具体结转情况

期末存货类别为开发产品、库存商品等。其中开发产品系武汉国信房地产发展有限公司的天合广场和三眼桥项目，期末余额 1,750.15 万元，因该公司 2020 年度房地产业务未发生此项营业收入，因此无成本结转。库存商品系英腾教育的应急产品 CPR 机器人等，期初结余 30 台 35.65 万元，采购生产 13 台 25.71 万元，2020 年度销售结转 6 台 9.23 万元，捐赠结转 7 台 8.16 万元，结余 30 台的期末余额为 43.97 万元。2020 年度实现销售收入 23.02 万元。应急产品属于单台计价，因此收入与成本是相互匹配的。

三、未计提存货跌价准备的合理性说明

截至 2020 年末，公司的存货如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	43.97		43.97
开发产品	1,896.59	146.45	1,750.15
其他	0.52		0.52
合计	1,941.08	146.45	1,794.63

期末开发产品系武汉国信房地产发展有限公司的天合广场和三眼桥两个项目的建设成本。天合广场已于 2013 年建成竣工，并于同年基本销售完毕，目前存货为项目尾盘，建筑面积为 3,261.39 平方米，存货账龄为 7 年以上，单位成本为 5,773.62 元/平方米。2019 年，因上述项目所处区域位置商业氛围较弱，项目劣势明显，竞争力较弱，公司计提存货跌价准备金额为 146.45 万元。公司于 2020 年底再次对该楼盘进行评估，该区域临近房屋的市场价值高于本项目存货成本，因此期末不存在进一步减值的情况。三眼桥项目于 2014 年资产置换取得，建筑面积为 42.74 平方米，存货账龄为 6 年以上，单位成本为 3,180.12 元/平方米，房屋无产权处于未售状态，截至 2020 年底，该项目所处楼盘市场售价为 1.1 万元每平方米，账载成本明显低于同类房产市场售价，因此期末不存在进一步减值的风险。

除上述说明外，公司库存商品等库龄均为 1 年以内、正常销售储备的存货等，因此不存在计提减值准备的情形。

会计师核查意见：

针对存货，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

- 1、获取存货明细表，复核加计是否正确，并与总账数、明细账合计数核对是否相符。
- 2、实施存货盘点程序。
- 3、对本期发生的存货增减变动，检查至支持性文件，确定会计处理是否正确。
- 4、查询开发产品市场价值，了解管理层对开发产品销售方案或意向，评价计提的存货跌价准备的合理性。

经核查，我们认为：

公司对上述情况的描述，与我们在审计公司 2020 年度财务报表审计过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，期末计提的存货跌价准备合理。

(此页无正文)

利安达会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二一年六月十一日

