证券代码：600730 证券简称：中国高科 公告编号：临 2022-022
证券代码：600730 证券简称：中国高科 公告编号：临 2022-022

中国高科集团股份有限公司关于 2021 年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

中国高科集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 4 月 8 日收到上海证券交易所下发的上证公函【2022】0227 号《关于中国高科集团股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“《监管工作函》”）。公司收到《监管工作函》后，积极组织相关部门及人员就《监管工作函》所载问题进行了逐项核查落实，现就相关内容回复并披露如下：

问题 1、根据年报及相关公告，由于平时对医学在线教育业务按结算金额一次性确认入账，在编制年报时对前期数据按“客户服务期间直线摊销收入”的方式进行调整，公司先后对 2020 年、2021 年前三季度收入成本数据进行更正，但未对年报数据进行调整，且近两年公司营业收入均略高于 1 亿元。请公司补充披露：（1）结合公司会计政策、财务数据更正涉及有关业务或项目开展情况、业务特点，具体说明公司对其按直线摊销确认收入的原因，以及是否符合企业会计准则的规定；（2）近两年涉及客户服务为一定期间的业务情况，列示有关业务或项目名称、业务内容、服务期间、收入确认时点及调整情况，全面自查是否存在其他收入确认不准确的情况。

公司回复：

一、公司各板块业务经营模式及收入确认方式说明

1、公司各板块业务经营模式及业务特点

（1）医学领域在线教育业务

公司控股子公司广西英腾教育科技股份有限公司（简称“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。

① 考试宝典

考试宝典产品是英腾教育主要收入来源，也是 ToC 业务的主要产品，是面向终端个人用户的医学教育学习云平台。考试宝典所提供的在线培训服务内容涵盖医学职称、医学执业、医学三基、医学考研、医师规培等领域，覆盖医学终身教育学习全部内容，通过搭建从试题辅学到高水平讲授教学的完整知识体系，提供题库、录播课、直播课、经典案例剖析等在线教育内容，产品形式包括手机端 APP、PC 端应用程序及在线网站平台，提供从基础到进阶、学习督导和个性学习答疑的全周期备考服务，实现定制化、交互化、智能化的一站式终身学习服务。目前考试宝典产品服务已覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市。

② 卫教云

卫教云是英腾教育 ToB 成长型业务，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、移动端搭载医学类题库、培训课件、教学视频、电子书等内容，实现对医务人员的培训和考核。

③ 其他成长型创新业务

应急安全教育业务是英腾教育的一项成长型业务，致力于运用新兴技术升级急救教育内容，围绕心肺复苏和海姆立克急救法建设急救科普教育云平台，提供的产品包括心肺复苏（CPR）教学机器人、心肺复苏教学背心、急救知识机器人等。该业务目前处于拓展初期。

同时，英腾教育基于自身研发 C 端题库类产品的经验及技术优势，创新研发了“刷题神器”、“医云学堂”、“题博士”等成长型创新业务，目前仍在产品研发与市场拓展初期。

（2）产教融合业务

公司与高校和高等职业教育机构以产业学院共建、专业共建、产业实训基地建设、赋能实训等形式开展产教融合合作。

① 产业学院共建

公司与院校合作共建“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、基础教学实验环境建设、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，第二年在校 2 届学生，第三年在校 3 届学生，第四年在校 4 届学生，第五年在校 3 届学生，并自第五年不再新招学生，第六年在校 2 届学生，第七年在校 1 届学生，完成后合作到期。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”。

② 专业共建

专业共建的合作形态和收费模式与此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，公司已与多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。

③ 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，公司已为多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。

④ 课程研发服务

公司在开展上述教学服务的同时，还利用自有教学和研发团队，与工信部及数所高校签订了人工智能、大数据、物联网工程等专业的课程研发协议，合作开发课程资源。

（3）不动产运营业务

物业租赁业务是公司的传统业务，公司持有的房产包括深圳高科南山大厦、深圳航都大厦 17GHI、上海方正大厦 9、10 层及上海招商局广场 16、17 层。子公司深圳市高科实业有限公司（简称“深高科”）的主营为自有物业租赁和物业管理业务，运营的高科南山大厦位于深圳市南山区前海深港现代服务业合作区内，占地面积 2 万平方米，建筑面积约 4.58 万平方米，近年来出租率稳定、运行良好。

2、各板块业务收入确认方式

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，各板块的具体收入确认方式如下：

（1）医学在线教育业务

① 教育培训服务

英腾教育开展的 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。属于某一时点的履约义务的，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点并收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；属于某一时段内履行的履约义务的，公司按照学习进度确认相应比例的服务收入。

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，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，公司判断为时期义务，根据学期进度确认相应比例的服务收入。前述产品如有代理商折扣，则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，公司在出售产品及服务提供完毕并验收后，一次性确认为收入。

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。

（2）产教融合业务

① 产业学院共建和专业共建：对于公司为产业学院共建和专业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 赋能实训服务和课程研发服务：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和课程研发服务，根据已签订的服务合同总金额及完成情况确认收入。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。

（3）不动产运营业务

公司提供的不动产出租业务，出租年限为一年至几年不等，相比于房产的可使用年限占比较小，且公司拥有对不动产的控制权，故公司将该类业务划分为经营租赁，在租赁期内各个期间按照直线法分摊确认为租金收入。物业管理费收入也按照提供服务的相应期间按照直线法分摊确认收入。

综合上述公司各板块业务模式及收入确认方式，2021 年度公司各类业务的收入情况如下：

板块	业务类型	产品类型	收款模式	收入确认方式	2021 年收入金额（万元）	说明
医学在线教育	考试宝典	题库	预收	激活结算时点一次性确认	1,980.70	题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前录制和制作好的内容，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。
		不含后续服务的课程	预收	激活结算时点一次性确认	1,448.98	
		含后续服务的课程	预收	在课程有效期内分期确认	2,362.88	课程有效期一般为 1 个考季（即从产品购买并激活到考试结束）或者 1 年，例如医学初中级职称类产品有效期一般为 1 个考季，部分高级职称产品及其他技能和职业类产品有效期一般为 1 年。含后续服务的课程、私教班等提供 1 对 1 后续督导服务等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。
		私教班（除退费私教班外）	预收	在课程有效期内分期确认	344.27	
		退费私教班	预收	退费期满后一次性确认	150.95	部分私教班承诺考试不通过可以退费，在合同约定的退费期满后将通过考试的以及未申请退费的培训收入一次性确认收入。
	卫教云	卫教云	根据合同约定收款时点	出售软件一次性确认、维护服务在维护期间平均确认	73.43	B 端业务中，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；对于卫教云维护服务则在服务期内分期确认收入。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。
	应急等他长成型新业务	心肺复苏机器人等	根据合同约定收款时点	出售产品或提供服务完毕一次性确认	17.33	
产教融合	产业学院和专业共建		根据合同约定收款时点	在学期内分期确认	415.64	每学年通常为 9、10 月份开学至次年 6、7 月份学年结束，公司将学费收入在学年开学学期间按月平均确认收入。
	赋能实训		根据合同约定收款时点	提供服务完毕一次性确认	139.91	赋能实训通常是为期几天至几个月的短期培训，在提供服务完毕后一次性确认收入。
	课程研发服务		根据合同约定收款时点	阶段验收按进度确认	148.63	公司接受客户的委托进行人工智能、大数据等课程体系的研发，根据合同约定的研发完成阶段确认相应的收入。
物业租赁	物业租赁		一般为预收	在租赁期内平均确认	3,314.42	在合同约定的租期内平均确认房租收入。

上表中的私教班，英腾教育与学员在考试宝典 app 内签署电子培训协议，培训内容增加了一对一督学全程陪伴规划复习和答疑等；私教班同时包含直播和录播课，直播内容占比较普通班更多，其中退费私教班还增加了若考试不通过可申请退费的保障，相比不退费私教班单价略高。退费私教班的退费期为考试成绩公布日后的 15 天内，考生可凭未考过的考试成绩向公司申请返还该科目学费，公司在退费期满后将已通过考试的以及未申请退费的培训收入一次性确认为收入。

3、公司 2021 年和 2020 年收入差错更正情况

公司对 2020 年和 2021 年前三季度的收入分期金额进行了会计差错更正（详见公司临 2022-003、2022-013 号公告），调整对象主要包括：按照时期义务分期确认收入的考试宝典课程和私教班、部分卫教云服务业务、2020 年的产教融合业务和租赁业务。公司全面自查了各种业务类型，将 2020 及 2021 年各季度的收入调整情况列示如下表：

业务类型	产品类型	2021 年度收入调整金额（万元）					2020 年度收入调整金额（万元）				
		Q1	Q2	Q3	Q4	2021 全年	Q1	Q2	Q3	Q4	2020 全年
考试宝典	题库					-					-
	不含后续服务的课程					-					-
	含后续服务的课程	154.23	-280.22	92.47	33.52	-	45.90	413.61	460.81	-920.32	-
	私教班（除退费私教班外）	-34.99	20.10	12.66	2.23	-		-2.23	2.23		-
	退费私教班	-20.57	-128.99	148.02	1.54	-		-371.06	99.57	271.49	-
卫教云	卫教云	-0.19	-6.63	7.78	-0.97	-					-
应急等其他成长型创新业务	心肺复苏机器人等					-					-
产业学院和专业共建						-		9.14	-9.14		-
赋能实训						-					-
课程研发服务						-					-
物业租赁						-	10.89	-20.53	-24.17	33.80	-
合计		98.48	-395.74	260.95	36.31	-	56.79	22.02	543.12	-621.94	-

（1）医学在线教育业务收入调整

从上表可以看出，考试宝典业务是主要的调整对象，涉及更正调整的具体产品主要是考试宝典业务中含后续服务的课程产品和私教班产品。

调整前，对于含后续服务的课程产品和私教班产品，公司前三季度在销售结算当月按结算金额直接确认收入，未进行分期摊销，年审时将审计调整金额并入第四季度数据中。对于此两类产品的调整原则为：①含后续服务的课程产品和不退费私教班产品，应按照产品有效期天数按照直线摊销法进行收入分期确认（产品期限分为年卡和考季卡两类，其中年卡是从激活时间起计算往后一年为到期时间，考季卡是激活时间起计算到考试结束为到期时间，从激活时间至到期时间为产品的有效期）。②对于退费私教班，在学员考试成绩公布之后的 15 个工作日期满后按未退费金额一次性确认收入。

公司按照上述调整原则对于涉及的产品收入重新进行了分期数据计算，汇总全部分期确认和一次性确认的总体收入数据后，得出更正后的年度及各季度的收入数据，并对前期季度差错数据进行了调整。因年报披露前已按上述过程对收入数据进行了正确的分期调整，故差错更正不影响年度报告数据，年度调整数为 0。

2021 年度考试宝典业务按考试类型分类的季度结算数据、调整前收入、调整后收入及调整情况见下表：

单位：万元

类别	结算金额					调整前收入				
	Q1	Q2	Q3	Q4	合计	Q1	Q2	Q3	Q4	合计
初级职称	174.51	44.46	22.45	66.89	308.32	174.51	43.06	22.45	65.96	305.98
中级职称	962.17	368.02	171.21	469.11	1,970.51	962.17	353.94	171.21	407.17	1,894.48
高级职称	670.64	1,902.73	510.05	612.50	3,695.92	670.64	1,886.36	510.05	529.03	3,596.08
执业	94.16	109.07	94.25	93.99	391.47	94.16	108.15	94.25	122.49	419.06
其他	25.86	38.04	26.80	27.10	117.79	25.86	38.00	26.80	-18.48	72.17
合计	1,927.34	2,462.32	824.76	1,269.59	6,484.01	1,927.34	2,429.51	824.76	1,106.17	6,287.78

（续）

类别	调整后收入					调整金额				
	Q1	Q2	Q3	Q4	合计	Q1	Q2	Q3	Q4	合计
初级职称	186.66	54.46	17.65	47.22	305.98	12.15	11.39	-4.80	-18.74	-
中级职称	1,085.46	364.30	128.57	316.16	1,894.49	123.29	10.36	-42.64	-91.01	-
高级职称	647.06	1,480.85	802.39	665.78	3,596.08	-23.59	-405.51	292.34	136.75	-
执业	94.10	120.96	110.04	93.95	419.06	-0.06	12.81	15.79	-28.54	-
其他	12.73	19.83	19.27	20.34	72.17	-13.13	-18.17	-7.53	38.83	-
合计	2,026.01	2,040.40	1,077.92	1,143.45	6,287.78	98.67	-389.11	253.16	37.28	-

（注 1：表中“其他”是指除初级、中级、高级职称、执业以外的其他 C 端产品，包含医疗招聘、医学三基及职业的建筑类、教师类、财会类等产品。

注 2：表中“结算金额”是指与客户的业务交易订单金额；“调整前收入”是指公司在前三季度未正确分期、在年度审计时对年度总收入进行正确分期核算的情况下，各季度的收入金额；“调整后收入”是指公司对前三季度进行会计差错更正调整后的各季度收入金额；“调整金额”是指“调整后收入”与“调整前收入”的差额，也即会计差错更正的金额。）

从季度数据上看，2021 年第一季度初中级职称考试产品结算金额和确认收入金额较高，主要因为 2021 年初中级考试时间在 4 月，第一季度是备考的主要时期，且初中级职称考试产品以一次性交付和考季产品为主，大部分收入在考季期间确认，所以一季度金额较高。

高级职称考试产品 2021 年第二季度结算金额显著高于其他三个季度，主要因为高级职称考试主要省份的考试通知发布时间和考试时间分别是 4 月和 7 月，第二季度为销售高峰期，故结算金额和调整前未分期收入较高。第二季度收入调减金额较高，主要是因为高级职称考试部分产品为年卡，按年度对结算金额进行分期调整，所以二季度分期后收入较调整前有所下降，三四季度分期后收入较调整前有所增加。

2021 年度考试宝典业务销售结算的考季卡和年卡金额及占比情况如下：

单位：万元

考试类型	有效期	Q1	Q2	Q3	Q4	合计	占比
初级职称	考季卡	174.40	44.37	22.44	66.81	308.03	99.91%
	年卡	0.10	0.09	0.01	0.09	0.29	0.09%
中级职称	考季卡	961.17	366.81	170.66	468.47	1,967.11	99.83%
	年卡	1.01	1.20	0.55	0.64	3.41	0.17%
高级职称	考季卡	-3.38	624.20	36.17	56.63	713.62	19.31%
	年卡	674.02	1,278.53	473.87	555.87	2,982.29	80.69%
执业	考季卡	75.48	73.76	76.29	70.44	295.97	75.61%
	年卡	18.68	35.30	17.97	23.54	95.49	24.39%
其他	考季卡	1.35	0.91	1.84	0.00	4.10	3.48%
	年卡	24.51	37.13	24.96	27.10	113.69	96.52%
合计	考季卡	1,209.02	1,110.07	307.40	662.35	3,288.84	50.72%
	年卡	718.32	1,352.25	517.36	607.24	3,195.17	49.28%

医学在线教育业务涉及调整的产品主要是含后续服务的课程产品和私教班，这两类产品的季度收入及调整情况见下表：

单位：万元

产品类别	项目	2021 年					2020 年				
		Q1	Q2	Q3	Q4	合计	Q1	Q2	Q3	Q4	合计
含后续服务的课程	调整前收入	714.59	878.73	304.14	465.42	2,362.88	863.97	500.66	381.42	1,282.98	3,029.03
	调整后收入	868.82	598.51	396.61	498.94	2,362.88	909.87	914.27	842.23	362.66	3,029.03
	调整金额	154.23	-280.22	92.47	33.52	0.00	45.90	413.61	460.81	-920.32	-
私教班	调整前收入	128.46	377.84	-14.76	3.68	495.22	-	371.06	184.24	-	555.30
	调整后收入	72.89	268.95	145.93	7.45	495.22	-	-	281.58	273.72	555.30
	调整金额	-55.57	-108.89	160.69	3.77	-	-	-371.06	97.34	273.72	-

2021 年度含后续服务的课程收入较 2020 年减少 666 万元，主要是销量下降造成的。受相关考试报名时间及考试政策变动的影响，考试时间提前和多次调整影响了考生的备考安排，对公司销售计划和节奏造成了一定影响，加上职业教育市场竞争加剧，虽然公司增加了销售投入，销售费用同比增加，但未能达到预期的效果，导致销量较上年有所下降，收入减少。

2020 年度公司对调整前季度收入分期不准确，将少计的收入金额并入了第四季度，使得第四季度收入偏高，因此，在调整时将多并入第四季度的收入调回相应的季度。调整后收入的季度变化与受疫情影响 2020 年职称考试延期情况一致。2020 年考季大多在前三季度，因此，按照考季分期确认的收入也多确认在前三个季度。考季结束后购买次年课程的情况较少，且相关课程收入应在考季后

及次年确认，因此第四季度销量下降、收入减少。

就涉及调整的含后续服务的课程类产品和私教班的调整过程分别举例说明如下：

① 含后续服务的课程产品示例。以初级职称精讲课程班、中级职称精讲课程班和高级职称全程特训班三个产品为例，具体调整过程如下：

单位：万元

产品代码	产品名称	到期说明	序号	结算确认（按结算时间确认）									分期确认天数	调整前收入				
				结算时间	结算金额	2021 年				激活时间	到期时间			2021 年				
						Q1	Q2	Q3	Q4					Q1	Q2	Q3	Q4	合计
242	中级职称精讲课程班	考季卡	1	2020/11/11	9.85					2020/11/11	2021/4/18	158					6.73	6.73
			2	2021/1/1	7.85	7.85				2021/1/1	2021/4/18	107	7.85					7.85
			3	2021/11/1	14.16				14.16	2021/11/2	2022/4/17	166					5.12	5.12
			4	2021/5/31	3.04		3.04			2021/5/31	2022/4/17	321			3.04		-1.00	2.04
232	初级职称精讲课程班	考季卡	5	2021/1/5	1.41	1.41				2021/1/5	2021/4/18	103	1.41					1.41
			6	2021/9/17	0.43			0.43		2021/9/17	2022/4/17	212				0.43	-0.22	0.21
296	高职全特班	年卡	7	2021/1/13	1.99	1.99				2021/1/13	2022/1/12	364	1.99				-0.10	1.89
合计					38.72	11.25	3.04	0.43	14.16				11.25	3.04	0.43	10.53	25.25	

（续）

序号	分期确认数据计算（调整后）								说明	调整金额				
	2020 年	2021 年					2022 年			2021 年				
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	合计	Q1	Q2		Q1	Q2	Q3	Q4	合计
1	3.12	5.61	1.12			6.73			上年结算分摊至本年的	5.61	1.12		-6.73	-
2		6.6	1.25			7.85			本年跨季度分期	-1.25	1.25			-
3					5.12	5.12	7.68	1.37	本年跨季度、跨年分期					-
4			0.29	0.87	0.88	2.04	0.85	0.15	本年跨季度、跨年分期		-2.75	0.87	1.88	-
5		1.15	0.26			1.41			本年跨季度分期	-0.26	0.26			-
6				0.03	0.18	0.21	0.18	0.03	本年跨季度、跨年分期			-0.40	0.40	-
7		0.39	0.50	0.50	0.50	1.89	0.10		本年跨季度、跨年分期	-1.60	0.50	0.50	0.60	-
合计	3.12	13.75	3.42	1.40	6.68	25.25	8.81	1.55		2.50	0.38	0.97	-3.85	-

② 退费私教班示例。以高级专属私教强化班、初级专属私教强化班和中级专属私教强化班三个产品为例，具体调整过程如下：

单位：万元

产品代码	产品名称	到期说明	结算时间	结算金额	成交日	缴布日	退费止日	退费金额	结算确认（调整前）				调整后				调整金额				
									2021 年				2021 年				2021 年				
									Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	合计
274	高级专属私教强化班（药学类）	考季卡	2021 年 4 月	4.94	2021/7/15	2021/7/30		2.94	-	4.94	-2.94				2.00		-	-4.94	4.94		-
466	初级专属私教强化班单科	考季卡	2021 年 2 月	2.94	2021/6/4	2021/6/19		0.33	2.94	-0.33				2.61			-2.94	2.94	-		-
474	中级专属私教强化班单科临床类	考季卡	2021 年 1 月	3.54	2021/6/4	2021/6/19		0.85	3.54	-0.85				2.69			-3.54	3.54	-		-
合计				11.43				4.12	6.48	3.76	-2.94			5.30	2.00		-6.48	1.54	4.94		-

（2）产教融合业务收入调整

因 2020 年 9 月开学时公司尚未与学校完成学生人数确认手续，公司未在第三季度确认该部分收入及成本，待第四季度学员人数确认后将该部分收入及成本确认在了 2020 年第四季度。2020 年第三、四季度产教融合业务收入调整金额为 9.14 万元。2021 年不存在上述情况，无需调整。

（3）不动产运营业务收入调整

2020 年度公司租赁业务收入确认时，在租赁期间不跨年的前提下，存在将两月付及季付形式的租金在收款时间一次性确认收入的情况，未在各月进行分摊。公司对此情况进行了更正调整，将涉及的租金收入摊销进相关月份。2021 年不存在上述情况，无需调整。

综上所述，公司对 2020 年及 2021 年前三季度收入分期确认不准确情况进行了自查和更正，并在更正后的季度报表中进行了修正。除前述分期调整涉及的项目外，公司不存在其他收入确认不准确的情况。

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，了解是否存在赠送课时、折扣等情况，判断相关收入确认是否合理。

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，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、电话访谈、现场走访、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、实施 IT 审计，分析核对数据库中业务数据，重新计算，评价教育服务收入是否准确。

8、获取租赁合账、分析租赁合同条款，重新计算租赁收入、检查产权证书、选取样本执行函证，评价租赁收入的真实性和准确性。

经核查，我们认为：

公司上述情况说明，与我们在审计公司 2021 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，调整后的收入与经审计的收入基本一致，公司对其按直线摊销确认收入符合企业会计准则的规定，不存在其他收入确认不准确的情况。

问题 2、年报披露，2021 年公司教育业务实现收入 7082.72 万元，与上年基本持平，占公司总收入比重 67.95%。公司教育业务大部分采取预收款方式，2019 年至 2021 年年初预收款项（预收账款和合同负债合计）占当年营业收入比例分别为 25%、35.62%、29.58%，波动较大。请公司补充披露：（1）区分销售模式，列示教育细分业务类型的收入构成及同比变动情况，说明是否存在销售折扣、现金折扣或折让等情况，以及相应的会计处理方式；（2）区分细分业务类型按季度披露教育业务开展情况，包括但不限于客户数量、对应收入及占比、参加培训人数、人均单价等，分析同比变动情况及原因；（3）公司预收款项对应主要课程情况，并结合上述事项及有关课程开放时间、客户主要购买时点、课程持续周期、结算方式及收入结转时点等，说明公司预收款项与收入确认的相关关系，以及是否与近年变化趋势相符合。

公司回复：

一、按销售模式列示的教育业务收入构成

公司教育业务各细分业务类型的销售模式及收入情况如下：

单位：万元

板块	业务类型	渠道	职称	2020 年	收入占比	2021 年	收入占比	增长率
医学在线教育业务	考试宝典（C 端）	代理	初级	189.10	2.59%	137.44	1.94%	-27.32%
			中级	1,217.39	16.67%	992.88	14.02%	-18.44%
			高级	2,047.02	28.02%	1,938.59	27.37%	-5.30%
			执业	122.37	1.68%	121.70	1.72%	-0.55%
			其他	214.99	2.94%	9.39	0.13%	-95.63%
		代理小计		3,790.87	51.90%	3,200.00	45.18%	-15.59%
		直销	初级	212.99	2.92%	168.55	2.38%	-20.87%
			中级	1,015.09	13.90%	901.61	12.73%	-11.18%
			高级	1,615.58	22.12%	1,657.49	23.40%	2.59%
			执业	266.92	3.65%	297.36	4.20%	11.40%
			其他	109.62	1.50%	62.79	0.89%	-42.73%
		直销小计		3,220.21	44.09%	3,087.78	43.60%	-4.11%
	C 端合计			7,011.08	95.98%	6,287.78	88.78%	-10.32%
	卫教云、应急等 B 端业务			108.73	1.49%	90.76	1.28%	-16.53%
	总计			7,119.81	97.47%	6,378.54	90.06%	-10.41%
产教融合业务	B 端			184.59	2.53%	704.18	9.94%	281.49%
教育业务合计				7,304.40	100.00%	7,082.72	100.00%	-3.03%

（注：考试宝典业务中的“其他”是指除初级、中级、高级职称、执业以外的其他 C 端产品，包含医疗招聘、医学三基及职业的建筑类、教师类、财会类等产品。）

公司教育业务中，医学在线教育业务的核心产品考试宝典主要面向 C 端客户，其收入占教育业务收入的 88.78%，在销售模式上分为代理和直销两种，占教育业务收入的比例分别为 45.18%和 43.60%。其中：

1、代理销售模式下：代理商分为电商、线下实体店和个人三种类型，电商销售渠道主要有：天猫、淘宝、京东、当当、拼多多和百度、360 等平台和网站；线下实体销售渠道主要包括实体书店等。英腾教育对代理商采取分级管理，根据代理商所属不同等级标准享有不同代理折扣。代理商从公司提码后通过其自有销售渠道销售给客户，客户通过代理商购买课程码后进行激活使用，公司定期与代理商进行结算，直接根据享受折扣后的价款确认结算金额。同时满足激活和结算两个条件时，公司根据不同产品类型按照前述表格的收入确认方式一次性或分期确认收入。

2、直销模式下：针对 C 端客户的直销，英腾教育不定期开展促销活动，如双 11、双 12 等，并在促销活动中设置相应折扣商品进行销售。公司按照扣除折扣后的净额确认结算金额，并根据产品类型一次性或分期确认收入。

除上述面向 C 端客户的考试宝典业务外，医学在线教育中面向 B 端的卫教云及应急产品业务、以及产教融合业务均不存在销售折扣、折让等情况。

二、教育业务各季度开展情况分析

1、医学在线教育业务开展情况

项目		2020 年			2021 年			变动情况		
		销量	平均单价（元）	销售收入（万元）	销量	平均单价（元）	销售收入（万元）	销量	平均单价	销售收入
C 端	初级	26,442	152.07	402.09	20,289	150.81	305.98	-23.27%	-0.82%	-23.90%
	中级	108,155	206.41	2,232.48	97,400	194.51	1,894.49	-9.94%	-5.77%	-15.14%
	高级	141,993	257.94	3,662.60	130,077	276.46	3,596.08	-8.39%	7.18%	-1.82%
	执业	37,033	105.12	389.30	29,968	139.84	419.06	-19.08%	33.02%	7.64%
	其他	11,149	291.16	324.61	7,906	91.29	72.