

开元教育科技集团股份有限公司

关于深圳证券交易所《关于对开元教育科技集团股份有限公司的年报问询函》回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

开元教育科技集团股份有限公司（以下简称“开元教育”“上市公司”“本公司”或“公司”）于 2025 年 4 月 28 日披露了《2024 年年度报告》，并于 2025 年 5 月 6 日收到贵部下发的《关于对开元教育科技集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2025】第 24 号），公司现根据问询函所涉问题进行说明、解释和回复，具体内容如下。

如无特别说明，本回复的词语或简称与《2024 年年度报告》“释义”中所定义的词语或简称具有相同的含义。

本说明中部分合计数与各项目相加之和可能存在尾数差异，这些差异系四舍五入所致。本报告中涉及货币金额的单位，如无特别指明，均为人民币万元。

问题一：

1.年报显示，你公司报告期实现营业收入 1.71 亿元，同比减少 49.98%。其中，学历中介业务实现收入 0.17 亿元，同比增长 6.99%，发生成本 0.1 亿元，同比增长 43.15%；教育培训业务实现收入 1.17 亿元，同比减少 52.85%；图书销售业务实现收入 0.13 亿元，同比增长 6.86%，发生成本 0.13 亿元，同比增长 21.15%；加盟业务实现收入 0.18 亿元，同比减少 63.37%。

（1）请对比近两年学历中介业务学员数量、师资配备、学历类型、服务期限、定价、回款期，量化分析该项业务收入同比增长的原因，并结合协议约定说明是否存在退费风险，如是，请说明相关收入确认方式。

（2）请结合学历中介业务成本构成，量化分析营业成本涨幅明显高于营业收入涨幅的原因及合理性。

（3）请对比近两年教育培训业务学员数量、师资配备、课程类型、服务期

限、定价、回款期，量化分析该项业务收入同比大幅下滑的原因，并结合协议约定说明是否存在退费风险，如是，请说明相关收入确认方式。

（4）请对比近两年加盟校区与你公司结算政策、你对加盟校区收入确认政策、加盟校区数量、各校区回款情况、师资配备、学员数量、人均单价等，量化分析该项业务收入同比大幅下滑的原因。

（5）请列示报告期收入贡献前十大加盟校区基本信息，包括但不限于校区法定代表人、校区师资配备及同比变动、学员数量及同比变动、校区回款总额及同比变动、收入确认总额及同比变动。

（6）请结合图书销售业务开展模式，包括但不限于采购主要供应商、采购成本、交货方式、付款时间、图书存放地点，销售主要客户、销售收入、交货方式、收款时间，你公司在图书销售中承担的主要角色，说明该项业务毛利较低的原因，你公司对该项业务收入的确认方法是否准确。

（7）请年审会计师区分不同业务类型说明针对相关收入真实性内部控制所实施的审计程序，涉及抽样的，说明抽样标准、抽样数量及金额占比、抽样结果，并对相关内控有效性发表明确意见。

（8）请年审会计师区分不同业务类型说明实施函证的具体过程，包括但不限于函证抽样标准、函证数量及金额占比、函证结果，是否存在回函不符情况、执行的替代性程序。

（9）请报备年审会计师现场走访校区的相关底稿。

【回复】

（1）请对比近两年学历中介业务学员数量、师资配备、学历类型、服务期限、定价、回款期，量化分析该项业务收入同比增长的原因，并结合协议约定说明是否存在退费风险，如是，请说明相关收入确认方式。

1、学员数量、师资配备、学历类型、定价及同比变动

按学历中介业务具体类型划分，公司最近两年学历中介业务的学员数量、师资配备、学历类型、定价情况如下表：

项目	2024 年		2023 年		变动额	
	自考	成考网教	自考	成考网教	自考	成考网教
学员数量（人次）	2,818	1,489	3,265	1,758	-447	-269
平均单价(元)	4,622.23	4,633.03	5,409.77	7,545.13	-787.54	-2,912.10
成交金额（万元）	1,302.54	689.86	1,766.29	1,326.43	-463.75	-636.57

项目	2024 年		2023 年		变动额	
	自考	成考网教	自考	成考网教	自考	成考网教
总部师资配备（人）	28	21	9	4	19	17

如上表所示，学历中介业务中自考业务和成考网教业务 2024 年学员数量、平均单价和成交金额，较 2023 年度有所下降。学历中介业务师资配备较 2023 年度有所上升，主要系彼时公司尝试进一步拓展学历中介业务、提升整体盈利能力，调拨部分原教育培训师资至学历中介业务。

报告期内，商机转化率出现一定程度下滑，即为获得相同成交量下公司需承担更高的商机投放成本。同时，公司 2024 年内现金流较为紧张，难以进一步增加推广投入，总体致使成交量面临一定下行压力。

2、学历中介业务的服务期限、回款期说明

成考、网教类学历中介业务服务期限根据合作学历项目，☐非国家开放大学高升专/专升本产品，一般为 2.5 年学制或 3 学年制；☐国家开放大学为 2.5 年学制。回款期一般在学制内分 2 至 3 年按进度收款。

自考类学历中介业务服务期限根据报考层次，☐单层次报考（单报专科/单报本科），3 年学习周期。☐连读层次报考（专本连读/双专业连读），5 年学习周期。回款均为报名当期一次性收齐。

3、学历中介业务收入同比增长的原因

2023 年至 2024 年公司学历中介业务主要包含自考业务和成考、网教业务。学历中介业务收入增长主要受自考业务影响。2024 年度学历中介业务当期实际成交金额同比均有所下降。然而，由于学历中介业务的收入确认具有延后性，因此部分 2023 年度及以前成交的学历业务于 2024 年才确认收入，导致 2024 年的收入有所增加。同时，按照退费规则，实际退费可能会涉及对一部分已确认的收入进行冲减，如自考业务，是按服务期均摊确认收入的，如果退费申请涉及前期已确认的部分收入，则退费通过后要做相应的冲减。另外，公司会根据相应业务过去 3 年的平均退费率计提当期的预计退费，从而影响当期的收入确认金额。

4、学历中介业务收入确认方式及退费风险

公司的学历中介业务在收款时同步确认合同负债，后续以学员参加成人高考确认录取时开始确认收入/在学员学习有效期内按月均摊结转确认收入，公司在确认学历中介业务收入时，同时考虑学员可能存在退费风险，结合学历中介业务

的退费率进行收入确认。

由于学历业务实行预收款，达到收入确认条件前申请的退费，公司扣除相关费用后无需调整收入。如果交付服务已经开始，则公司按已履行的服务确认收入，如退费涉及已确认的收入则会相应冲减已确认部分收入，对未履行服务部分在扣除相关费用后退还给学员。

（2）请结合学历中介业务成本构成，量化分析营业成本涨幅明显高于营业收入涨幅的原因及合理性。

报告期内公司的学历中介业务成本同比增长 43.15%，主要系公司的师资配备及场地成本有一定幅度增长，具体情况如下：

金额单位：万元

具体类型	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
场地成本	19.33	2.66	16.67	626.69%
教学费用	476.70	552.72	-76.02	-13.75%
师资成本	471.19	120.31	350.88	291.65%
合计	967.22	675.69	291.53	43.15%

2024 年公司规划进一步扩大学历中介业务规模，公司部分教育培训业务师资调整增加到学历中介业务中，优化师资配置。随着师资服务人员的调整，故学历中介产品的师资成本及办公场地成本有所增长。但是，报告期内新增的学历中介业务回款和收入未达到预期规模水平，最终造成了营业成本涨幅明显高于营业收入的涨幅。

（3）请对比近两年教育培训业务学员数量、师资配备、课程类型、服务期限、定价、回款期，量化分析该项业务收入同比大幅下滑的原因，并结合协议约定说明是否存在退费风险，如是，请说明相关收入确认方式。

1、教育培训业务学员数量、师资配备、课程类型、定价及同比变动

项目	2024 年度				2023 年度				变动率			
	学员数量	师资配备	均价（元）	收入（万元）	学员数量	师资配备	均价（元）	收入（万元）	学员数量	师资配备	均价	收入
教育培训业务	541,477	143	196.43	11,666.27	623,235	145	175.56	24,743.30	-13.12%	-1.38%	11.89%	-52.85%

教育培训业务主要由线上课程和线下课程构成，其中线上课程以中大英才为主，线下课程主要是恒企教育改制前形成的自营线下业务留存。

由于 2022 年实施改制，部分自营线下业务学员尚未交付完毕，按公司与加盟商校区签订的《委托培训协议》约定，该部分线下业务学员委托加盟校区交付，以合同负债的形式逐步结转为教学培训业务的线下课程收入，同时公司结算支付给加盟校区交付费用。2023 年度确认了 1.19 亿元的线下课程业务收入（主要包含 2021 年-2022 年间报读课程陆续交付所确认的收入，如会计中级课程等），2024 年度确认线下课程业务收入 18.30 万元（含同时确认退费 224.54 万元），最终 2024 年综合确认线下课程收入为-206.24 万元。

中大英才的线上培训业务收入同比变化不大。上海恒企一直以线下业务为主，线上业务为辅，其 2023 年及 2024 年主要为对前期线上业务的合同负债逐步结转收入，因此呈逐年下降的趋势。

2、教育培训业务的服务期限及回款期

近两年教育培训业务的服务期限、回款期的政策维持不变，具体如下表所示：

主体	类型	主要课程服务期	回款期
上海恒企产品	直播/录播班	(1) 会计初级课程 12 个月内；	一个月
		(2) 会计中级课程 24 个月内；	
		(3) 税务师课程 36 个月内；	
		(4) 实操类课程 3 个至 6 个月内；	
	线下课程	(1) 管理会计，实操类课程，会计初、中级单科课程 6 个月内；	
		(2) 会计初级课程 12 个月内；	
		(3) 会计中级课程 24 个月内；	
中大英才产品	普通班/重学班/退费班	(1) 普通班 12 个月内；	
		(2) 重学班 24 个月内；	
		(3) 退费班 3 个月内；	

注：表中主要课程服务期为课程产品的正常服务期。其中，线下课程为学员到校区网点接受面授教学服务，如出现个人重大变故学员可以合理向公司申请休学，按照协商约定在后续复学。或者出现不可抗力情形，致使校区网点被迫暂停营业，将会统一延长学员面授教学服务期限。

综上所述，教育培训业务收入同比大幅下滑的原因主要是上海恒企线下课程合同负债收入基本在 2023 年结转完毕，从而导致线下课程收入减少。

3、结合协议约定说明是否存在退费风险，如是，请说明相关收入确认方式

对线下课程，一般情况下报名后不予退款，特殊情况下（如重大疾病、家庭变故）可申请部分退款。退款需提供相关证明材料，并扣除已上课时费等费用。

对线上课程，除退费班型需满足严格条件才能退费外，其他班型开通后原则

上均不支持退费。退费时，仅退剩余未通过科目的部分费用，并扣除教材费等。

结合上述相关合同约定条款，随着历史学员的交付服务开展，不排除后续存在学员退费的风险。

公司的教育培训业务在收款时同步确认合同负债，后续以课程交付/课时进度分期确认收入，一般情况下，如中途发生退费，公司将根据退费金额调减剩余合同负债。扣除退费后仍有剩余合同负债的，则继续按照收入确认方式确认收入。

如果交付服务已经开始，则公司按已履行的服务确认收入，如退费涉及已确认的收入则会相应冲减已确认部分收入，对未履行服务部分在扣除相关费用后退还给学员。公司在确认教育培训业务收入时，同时考虑学员可能存在退费风险，结合教育培训业务的退费率进行教育培训收入的确认。公司根据教育培训业务近期的平均退费率对当年进行期后退费预计。

因此，2023 年度及 2024 年度，公司教育培训业务收入已充分考虑了退费对收入的影响。

(4) 请对比近两年加盟校区与你公司结算政策、你公司对加盟校区收入确认政策、加盟校区数量、各校区回款情况、师资配备、学员数量、人均单价等，量化分析该项业务收入同比大幅下滑的原因。

1、近两年加盟校区与公司结算政策、公司对加盟校区收入确认政策

序号	主体	项目	与加盟校区结算及加盟收入确认方式
1	上海恒企	线上课程、双师课程	线上课程、双师课程系由公司进行交付，公司按当月净回款*30%分成比例确认合同负债，相应合同负债在学员的学习有效期内按月均摊结转确认分成收入
2		线下面授课程、线上录播课程	线下面授课程、线上录播课程按当月净回款*10%分成比例，在回款当月一次性确认加盟分成收入。
3		学历中介产品	学历中介产品按当月净回款*8%分成比例，在回款当月一次性确认加盟分成收入

注：公司与加盟校区的结算两年来均以当月校区净回款为依据结算并收取对应课程的培训分成。净回款指所有回款减去代收代扣款，代收代扣款是指甲方代为支付给第三方的所有费用(如大学、其他机构的分成)。

2、加盟校区数量、校区回款情况、学员数量、人均单价及同比变动

公司 2024 年度加盟业务在加盟校区数量，回款金额，学员数量和单价等方面出现一定程度下降，主要原因是 2024 年度公司因资金紧张，多项经营管理业务受到不同程度的影响，包括产品研发，系统维护，人员薪酬，加盟业务管理等。

也难以维持推广等费用高额投入，直接导致加盟业务因商机量不足而影响成交。此外，加盟商校区需自负盈亏，为了维持线下经营业务，各项成本费用较高对其造成不小的影响，加盟商纷纷对部分经营不善，难以为继的分校区进行合并，关闭，致使分校区数量每个季度都在下降，进一步影响校区的成交回款。因此，2024年度加盟业务收入同比大幅下滑。

（5）请列示报告期收入贡献前十大加盟校区基本信息，包括但不限于校区法定代表人、校区师资配备及同比变动、学员数量及同比变动、校区回款总额及同比变动、收入确认总额及同比变动。

1、报告期收入贡献前十大加盟校区基本信息如下表

前十大加盟校区名单	法定 代表人	2024 年度			2023 年度			变动额		
		学员 数量 （个）	回款 总额 （万元）	收入 确认总额 （万元）	学员 数量 （个）	回款 总额 （万元）	收入 确认总额 （万元）	学员 数量 （个）	回款 总额 （万元）	收入 确认总额 （万元）
校区 1	法人 1	3,723	1,059.63	224.48	6,127	2,698.26	431.99	-2,404.00	-1,638.63	-207.51
校区 2	法人 2	3,052	1,094.17	219.68	6,433	2,594.13	449.8	-3,381.00	-1,499.96	-230.12
校区 3	法人 3	1,940	580.19	104.65	2,391	1,273.26	147.32	-451.00	-693.07	-42.67
校区 4	法人 4	849	269.67	56.79	-	-	-	2024 年度新增加盟商		
校区 5	法人 5	1,197	326.55	50.73	1,847	621.58	80.85	-650.00	-295.03	-30.12
校区 6	法人 6	505	182.3	49.96	3,363	1,049.82	206	-2,858.00	-867.52	-156.04
校区 7	法人 7	802	212.56	48.77	1,781	705.43	114.25	-979.00	-492.87	-65.48
校区 8	法人 8	970	226.66	44.83	1,226	396.29	63.94	-256.00	-169.63	-19.11
校区 9	法人 9	688	200.9	44.36	1,952	911.68	132.73	-1,264.00	-710.78	-88.37
校区 10	法人 10	489	119.29	38.84	1,563	1,050.58	154.22	-1,074.00	-931.29	-115.38
合计		14,215	4,271.92	883.09	26,683	11,301.03	1,781.1	-12,468	-7,029.11	-898.01

如上表所示，2024 年学员数量、回款总额、收入确认总额相比 2023 年出现一定下降。

(6) 请结合图书销售业务开展模式，包括但不限于采购主要供应商、采购成本、交货方式、付款时间、图书存放地点，销售主要客户、销售收入、交货方式、收款时间，你公司在图书销售中承担的主要角色，说明该项业务毛利较低的原因，你公司对该项业务收入的确认方法是否准确。

1、图书销售业务开展模式

公司图书销售业务采购开展情况明细如下表：

金额单位：万元

采购主要供应商	采购金额	类型	交货方式	付款时间	图书存放地点
供应商 1	409.31	教材、教辅	汽运	先付款后发货	天津市仓库
供应商 2	325.84	教材、教辅	汽运、快递和邮局快包	收到发票后 10 个工作日内	同上
供应商 3	259.57	教材、教辅	汽运和邮局快包	收到发票后 10 个工作日内	同上
供应商 4	120.32	教材、教辅	公路运输	按月对账，本月结束后第 3 个月进行结算	同上
供应商 5	114.3	印刷品	汽运	签收全部货物之日起 30 日内	同上
供应商 6	80.41	教材、教辅	汽运	签收全部货物后付款	同上
供应商 7	65.05	教材、教辅	汽运	先付款后发货	同上
供应商 8	54.05	教材	汽运和邮局快包	收到发票后 10 个工作日内	同上
供应商 9	46.23	印刷品	汽运	签收全部货物之日起 30 日内	同上
供应商 10	32.92	教材、教辅	公路运输	先付款后发货	同上
供应商 11	12.7	自研图书	需发货到其他地点的，按照采购方指示以物流或快递到付方式进行发货	预付 95%，剩下 5%按季度结算	供应商的仓库
供应商					教学管理部
供应商					教学管理部

供应商 12	1.97	自研图书	需发货到其他地点的，按照采购方指示以物流或快递到付方式进行发货	预付 85%，剩下 15%印刷后付款	供应商的仓库
供应商 13	0.9	教辅	物流	先付款后发货	教学管理部
合计	1523.57				

图书销售业务涵盖零售与批销两个方面。

1) 图书零售业务的主要客户群体为个人消费者。图书销售平台有天猫、京东、拼多多等互联网店铺。销售收入的确认遵循以下原则：当订单在客户确认收货后或达到各销售平台的结算账期后，根据实际到账金额确认收入。

2) 图书批销业务收入确认遵循的原则是：在图书发出并收到结算明细的当月确认收入。

2、2024 年度图书业务毛利率变动因素分析及说明

销售开展图书业务主要是以外购和委托印刷自研图书相结合的方式取得图书库存商品，入库公司承租的专用库房，公司库管负责保管并通过汽运、快递和邮局快包等方式进行销售。公司在图书销售活动中是履行销售合同履约义务的主要责任人并非代理人，公司租赁有仓库进行图书收发存货，在图书商品出售前公司取得了对图书的控制权，在货物交付后公司对商品的质量等负有售后责任，公司在出版社要求的最低限价之上有自主定价权利，故适用总额法确认收入。

公司图书业务以考试教材及辅导用书为主营产品，销售渠道包含常规零售与课程配套销售两种模式。本年度毛利率同比下降主要受以下经营性因素影响：

1) 在仓储基地整体搬迁作业过程中，于清点环节发现零售渠道退货商品存在显著破损情况，因此决定以低价进行处理。

2) 公司部分课程类产品相关教材为配套教材，相应毛利率较低。

(7) 请年审会计师区分不同业务类型说明针对相关收入真实性内部控制所实施的审计程序，涉及抽样的，说明抽样标准、抽样数量及金额占比、抽样结果，并对相关内控有效性发表明确意见。

【年审会计师回复】

公司主营收入来源两大板块恒企教育和中大英才，现就两个板块分别进行阐

述：

1、恒企教育的收入主要包括教育培训收入、学历中介收入、加盟收入及其他收入。针对收入真实性内部控制所实施的审计程序包括：

（一）了解与收入相关的内部控制，识别关键控制环节

了解与恒企教育收入相关的业务流程及主要控制活动，会计师询问了收入确认政策、与管理层及业务人员进行访谈了解流程以及相关内部控制制度的设计和执行情况，如：①学员接受及授课管理：包括接受学员订单、收款、排课、考勤等主要环节；②收入及收款管理：包括收款、开票、销售记录、贷款办理和退款及收入等关键控制环节。询问财务人员收入确认的具体标准和方法，以及如何进行账务处理。根据访谈程序了解到的恒企教育有关内部控制设计情况，会计师认为其内部控制设计合理。会计师执行了穿行测试程序，测试结果显示恒企教育内部控制得到执行。

（二）观察业务流程、测试评估有效性

会计师审查了销售系统，观察包括接受学员订单、收款、排课、考勤、开票、销售记录等关键控制环节。并对恒企营销系统进行了专门的 IT 审计，以判断其运行是否稳定、可靠和有效，经专门测试，可确定收入业务端数据经复算后与财务账面数据基本一致，对相应的关键运营数据分析及多种维度分析核查，能够合理保证收入的真实性、完整性，系统可信赖。

（三）抽取样本进行测试，实施穿行测试和运行有效性测试

根据内控系统的评估结果，会计师对内部控制执行了内部控制测试，抽查恒企教育与学员签订的协议、收款收据、刷卡记录、银行转账记录并与业务系统核对。

抽样标准、抽样数量及金额占比、抽样结果如下：

（1）教育培训收入

恒企教育的教育培训收入主要为会计实操课程培训收入。报告期确认收入 1498.36 万元，占全年收入比重为 29.03%，学员总体样本量约 2.14 万个，在了解教育培训相关的流程以及相关内部控制制度的设计有效的前提下，抽取 10 个学员样本，里面分别包括了学员报名、收款和记录学员进度、对账 4 个节点的样本，共 40 个样本量，抽取的样本报告期内确认的收入为 1.54 万元，数量占比 0.01%，

金额占比 0.10%。

（2）学历中介收入

恒企教育的学历中介项目主要为高升专/专升本、成人学历教育咨询与代理等。报告期确认收入 1542.14 万元，占全年收入比重为 29.88%。

学员总体样本量约 0.83 万个，在了解学历中介相关的流程以及相关内部控制制度的设计有效的前提下，抽取 10 个学员样本，里面分别包括了学员报名、收款、录取情况和对账 4 个节点的样本，共 40 个样本量，抽取的样本报告期内确认的收入为 2.4 万元，数量占比 0.12%，金额占比 0.16%。

（3）加盟收入

恒企教育加盟收入业务内容主要为财务培训与学历教育等。报告期确认收入 1774.18 万元，占全年收入比重为 34.37%，学员总体样本量约 8.20 万个，在了解加盟业务相关的流程以及相关内部控制制度的设计有效的前提下，抽取 10 个学员样本，里面分别包括了学员报名、收款和记录学员进度、对账 4 个节点的样本，共 40 个样本量，抽取的样本报告期内确认的收入为 0.16 万元，数量占比 0.01%，金额占比 0.01%。

我们认为，经对上述样本进行穿行测试和运行有效性测试，未识别出明显缺陷，内部控制有效。

2、中大英才（北京）网络教育科技有限公司的业务类型主要包括课程销售与图书销售两个业务板块。针对收入真实性内部控制所实施的审计程序包括：

（一）了解与收入相关的内部控制，识别关键控制环节

审计组询问了收入确认政策、流程以及相关内部控制制度的设计和执行情况，并取得相关文件，确定与收入真实性、完整性相关的关键控制环节；与管理层及业务人员进行访谈，了解销售计划管理、客户开发管理、客户下单方式等情况；询问财务人员收入确认的具体标准和方法，以及如何进行账务处理。

（二）观察业务流程、测试评估有效性

审计组审查了销售系统包括被审计单位自行研发的用于课程销售的“中大课程管理后台”以及图书销售的“天猫”、“抖音”等第三方销售平台商城、“支付宝”、“财付通”等收款平台，观察销售和收款的业务流程，了解实际操作过程中内部控制的执行情况，观察收款环节，款项是否及时收取，是否有专人负责

核对收款金额和客户信息等。并对“中大课程管理后台”系统进行了专门的 IT 审计，以判断其运行是否稳定、可靠和有效，经专门测试，可确定收入业务端数据经复算后与财务账面数据基本一致，对相应的关键运营数据分析及多种维度分析核查，能够合理保证收入的真实性、完整性，系统可信赖。

（三）抽取样本进行测试，实施穿行测试和运行有效性测试

根据内控系统的评估结果，选取一定数量的样本进行测试，以验证内部控制是否得到有效执行。针对“销售与收款循环”进行的穿行测试，包括销售、销售退回等业务类型，在随机抽取样本的基础上，对每一个样本进行穿行测试，即按照业务流程，从订单的生成到收入的确认和收款，检查每一个环节的内部控制是否得到有效执行。

抽样标准、抽样数量及金额占比、抽样结果如下：

（1）课程销售类收入

中大英才（北京）网络教育科技有限公司本部收入主要由“线上视频服务费收入”和“技术服务费收入”构成，其中“线上视频服务费收入”占全年收入比重为 47.99%， “技术服务费收入”占全年收入比重为 41.23%。其中“技术服务费收入”为与子公司湖南准题库教育科技有限公司之间形成的交易，不纳入样本范畴。

被审计单位是以“月”为单位确认课程销售类收入，故运行有效性抽样整体为 12 个，本年度内控测试采用随机年中及年末 12 月抽样的方法，中大英才（北京）网络教育科技有限公司本部抽取了 3 个月的收入进行测试，数量占比 25%，金额占比 18.72%。

子公司湖南准题库教育科技有限公司收入主要由“线上视频服务费收入”构成，其占全年收入比重为 93.80%，同样以“月”为单位确认课程销售类收入，故运行有效性抽样整体为 12 个，本年度内控测试采用随机年中及年末 12 月抽样的方法，抽取 2 个月的收入进行测试，数量占比 16.67%，金额占比 24.02%。

（2）图书销售类收入

中大英才（北京）网络教育科技有限公司中大宏图图书分公司为图书销售类收入的核算主体，公司在图书销售活动中是履行销售合同履约义务的主要责任人并非代理人，公司租赁有仓库进行图书收发存货，在图书商品出售前公司取得了

对图书的控制权，在货物交付后公司对商品的质量等负有售后责任，公司在出版社要求的最低限价之上有自主定价权利，故适用总额法确认收入。以“月”为单位确认图书销售类收入，故运行有效性抽样整体为 12 个，本年度内控测试采用大额加随机的抽样方法，抽取 4 个月的收入进行测试，数量占比 33.33%，金额占比 43.56%。

内部控制样本量的选取，公司按月确认收入，属于人工控制，根据《企业内部控制审计指引实施意见》相关规定，人工控制最低样本规模如下：

控制运行频率	控制运行总次数	测试的最小样本规模区间
每年 1 次	1	1
每季 1 次	4	2
每月 1 次	12	2-5
每周 1 次	52	5-15
每天 1 次	250	20-40
每天多次	大于 250	25-60

我们抽取的样本量综合考虑了控制运行频率要求的最低样本量以及收入金额占比比重确定样本量，我们认为我们抽取的样本量能够代表样本总体，样本总体可以信任。

我们认为，经对上述样本进行穿行测试和运行有效性测试，未识别出明显缺陷，内部控制有效。

（8）请年审会计师区分不同业务类型说明实施函证的具体过程，包括但不限于函证抽样标准、函证数量及金额占比、函证结果，是否存在回函不符情况、执行的替代性程序。

【年审会计师回复】

各类型收入占比情况如下：

项目	营业收入	占比（%）
教育培训业务	119,875,122.43	70.19
学历中介业务	15,498,195.68	9.08
加盟业务	17,741,789.27	10.39
其他	17,660,911.24	10.34
合 计	170,776,018.62	100.00

1、教育培训业务

教育培训收入来源主要为零散自然人客户，基于此特点，除了对公客户执行函证程序外，自然客户未实施函证程序，会计师执行以下审计程序：

a.利用 IT 审计专家工作，对公司系统环境进行测试，对系统导出数据完整

性、真实性、准确性进行验证。根据 IT 审计专家测试结果，整体 IT 一般性控制的结果有效，未发现后台数据修改痕迹，IT 审计专家现场查看了系统管理员导出数据的数据执行语句，并现场导出相关数据，经核对，系统导出数据与提交给财务部确认收入的数据一致，系统导出的数据完整、真实；同时，IT 审计专家根据合同约定的计算逻辑对系统数据测算结果进行验证，细节测试结果未发现差异情况，数据准确性可以信任。

b. 业财核对，针对恒企教育，取得了业务系统导出的底层数据，根据学员报名课程价格/报读班型标准课次*学员有效计费课次等测算分摊的有效计费金额，并结合实际退费、扣除相应退款手续费等，将合计金额与当期账面合同负债借方含税金额进行匹配，核对结果基本一致，未见重大异常。

针对中大英才：取得了业务平台系统导出的底层订单数据，按月分摊汇总形成班型分摊表，将摊销结果汇总金额与账面金额进行勾稽核对，核对结果基本一致，未见重大异常。

c. 实施抽样电话访谈

会计师从业务系统中导出所有的学员信息清单，根据重要性水平、保证系数等样本量相关指标，定义总体和抽样单元，计算样本量，合计抽取 857 个样本对学员进行访谈，核查报名信息、报名协议及付款单据，与业务系统信息及账面信息核对，并检查相应的学习记录，抽样方法为选取每月订单金额 6000 元以上，且实收金额大于 1000 元的订单，选择的样本中存在学员交钱未上课的情形，经与学员电话核实订单真实，针对这种情形企业按照合同约定确认收入无异常，样本金额为 622.32 万元，占比教育培训收入 5.19%，对比 23 年的电话抽样比例 2.35%，本年电话核查抽样比例不低于往年，经与学员电话核实相关订单信息与账面记录情况相符。对于订单金额 6000 元以下的订单，我们进一步获取了第三方平台收款记录、合同协议、以及企业后台系统的上课记录等核实收入的真实性，经核查未见异常，收入真实性可以确认。

对于对公大客户，对公大客户收入占本期教育培训收入的 2.25%，采取函证的方式进行函证，对公大客户发函金额 2,317,537.04 元，回函金额 524,271.85 元，回函比例 22.62%。未存在回函不符情况。未回函的已执行替代测试，获取销售合同、发票、收款回单及期后回款回单、本期发生的财务凭证等材料，根据公司

的销售确认政策复核收入确认的准确性，经实施替代程序，未见异常、发生额可以确认。

2、学历中介收入

学历中介收入来源主要为零散自然人客户，基于此特点未实施函证程序，会计师执行以下审计程序：

（1）利用 IT 审计专家工作，对公司系统环境进行测试，对系统导出数据完整性、真实性、准确性进行验证。根据 IT 审计专家测试结果，整体 IT 一般性控制的结果有效，未发现后台数据修改痕迹，IT 审计专家现场查看了系统管理员导出数据的数据库执行语句，并现场导出相关数据，经核对，系统导出数据与提交给财务部确认收入的数据一致，系统导出的数据完整、真实；同时 IT 审计专家根据合同约定的计算逻辑对系统数据测算结果进行验证，细节测试结果未发现差异情况，数据准确性可以信任；

（2）获取学历助考合作院校清单、当期合作院校合同，确认供应商完整性，经比对，清单与合同供应商均能匹配，未见例外情况；

（3）学历中介业务台账核对测算。会计师取得了系统导出的 2022 年学历中介业务台账，与账面数据进行勾稽核对。其中累计应收费用为学员报名协议约定的金额，如确认开课则转为合同负债，会计师将本期新增的开课金额与账面合同负债借方含税金额进行匹配；将录取状态的学员金额扣除与合作院校签订的协议中约定的学费金额，二者差额扣除相应税费后与账面确认的学历中介业务收入进行核对，核对结果一致，未见重大异常；

（4）选取样本进行细节测试，选取样本方式：采用分层抽样。分层：按金额分为小于 1 万元、大于等于 1 万元分层。1 万元以上的全抽，其余随机抽样。学历中介收入本年确认 1 万元以上收入样本 161 个，1 万元以下抽取 25 个。核查学员报名协议及付款单据，与业务系统信息及账面进行核对等，样本收入 1926621.27 元，金额占比 12.43%。

3、加盟收入

对于加盟收入实施了函证程序，函证内容包括期末余额、报告期内返佣收入分成等，本期加盟收入为 1774.18 万元(含本期已出表的上海天琥加盟收入 348.71 万元，已抽取 25 个加盟校区进行收入的细节测试，检查相关合同协议、审批流

程等，收入抽查金额为 231 万元，占比 66.24%)，函证金额为 1220.39 万元，占比 68.79%(如剔除上海天琥加盟收入，则函证金额占比 85.61%，发函比例与同行业上市公司持平)，已回函金额为 796.67 万元，未回函金额 423.72 万元，未存在回函不符情况。

个人加盟商与公司加盟商合作模式一致，一般加盟商合作开始会以个人名义签署合作协议，后开立公司单位，再与恒企公司进行变更合作关系。其中，高晶加盟商合作区域在湖北武汉，李博超加盟商合作区域在广东清远。

未回函的已执行替代测试，从业务系统导出学员订单，与财务系统数据进行比对，已通过检查相关学员的订单、收款记录、合同协议及审批流程等，经实施替代程序，未见异常，发生额可以确认。

4、其他收入

其他收入主要为图书销售收入，本期图书产品销售收入 1,316.25 万元，图书产品销售收入客户来源为对公大客户及零散自然人客户，销售模式分别为批销模式、电商零售模式。其中对公大客户采取函证的方式发函，发函金额为 65.88 万元，回函金额 65.88 万元，回函比例 100%。各客户类型收入占比如下表：

类型	收入金额	占比（%）	发函金额
线上零售自然人	12,477,951.41	94.80	
对公	684,577.65	5.20	658,797.65

针对未函证的线上零售自然人客户，该客户群体通过电商模式进行销售，我们确认了线上平台有 8 个店铺，为天猫图书旗舰店、京东图书店、天猫旗舰店、京东教育旗舰店、拼多多宏图图书专营店、拼多多图书店、微信、抖音，因自然人在这些平台店铺下单，我们获取这 8 个店铺销售图书订单情况表与账面进行勾稽，核对订单合计金额与账面收入确认金额基本一致；另行抽查图书物流信息、平台客户验收截图等资料，2024 年订单总量共 127811 笔，按照订单金额分层抽取样本，抽取样本量 410 笔，金额 113,516.66 元，占线上零售自然人收入的 0.91%，抽样样本未见异常，结合内控测试及 IT 测试（如订单与资金流水比对），我们认为样本总体可以信任。综上，我们认为收入真实性可以确认。

（9）请报备年审会计师现场走访校区的相关底稿。

【年审会计师回复】

公司加盟商共 158 个，本期确认收入 1774.18 万元，选取了 11 个加盟商进

行走访，收入占比 41.65%。走访加盟商清单如下：

公司名称	本年收入	往来余额
加盟商 1	286,022.29	1,004,403.07
加盟商 2	103,909.89	1,908,858.13
加盟商 3	447,577.59	1,954,740.72
加盟商 4	6,337.16	775,374.43
加盟商 5	486,929.42	2,931,437.46
加盟商 6	2,193,518.16	11,386,916.46
加盟商 7	498,822.27	13,836,200.44
加盟商 8	24,524.88	541,653.43
加盟商 9	2,241,377.29	12,505,905.50
加盟商 10	55,797.71	1,320,935.83
加盟商 11	1,044,894.09	2,544,834.55

针对加盟校区走访工作，我们主要执行了如下审计工作：

- 1、了解加盟商基本情况和近几年经营情况，与恒企公司之间的关系；
- 2、了解加盟商与恒企公司约定的加盟分成机制以及实际执行情况；
- 3、了解校区资产是如何管理的（权属为恒企的资产以及校区自己的资产），对所属于恒企公司的资产进行实物盘点，并进行实地拍照；
- 4、了解加盟与恒企公司日常对账及差异处理；
- 5、了解加盟校区关闭注销审批流程，并检查部分关闭校区的流程留痕
- 6、现场访谈及函证期初余额、本期发生额、期末余额。

走访校区的相关底稿详见报备的附件底稿。

问题二：

2.年报显示，报告期末应收账款账面余额 0.42 亿元，已单项计提 0.12 亿元坏账准备，其中本期新增单项计提 0.1 亿元，已组合计提 0.02 亿元坏账准备。

（1）请逐项列示按单项计提坏账且账面余额大于 30 万元的应收账款基本信息，包括欠款方名称、前期相关收入及应收账款形成过程，合同约定的回款条件及期限，实际回款情况是否符合合同约定，选择单项计提坏账的评估过程，在此基础上说明该类应收账款形成是否基于真实业务活动。请年审会计师说明核

实该类应收账款真实性所实施的审计程序并发表明确意见。

(2) 请列示学历中介业务、教育培训业务、加盟业务、图书业务形成的应收账款账龄分布和坏账计提金额，对比合同约定的回款条件及期限，说明实际回款是否符合合同约定，如否，请列示应收账款明细并说明原因及合理性。

【回复】

(1) 请逐项列示按单项计提坏账且账面余额大于 30 万元的应收账款基本信息，包括欠款方名称、前期相关收入及应收账款形成过程，合同约定的回款条件及期限，实际回款情况是否符合合同约定，选择单项计提坏账的评估过程，在此基础上说明该类应收账款形成是否基于真实业务活动。请年审会计师说明核实该类应收账款真实性所实施的审计程序并发表明确意见。

1、欠款方名称、前期相关收入

报告期末，应收账款账面余额 0.42 亿元，主要由加盟往来款、应收货款图书款等构成。本期已单项计提 0.12 亿元坏账准备，其中本期新增单项计提 0.1 亿元，主要系基于加盟商往来款项预计难以收回的评估考虑所致。在单项计提的 0.12 亿元坏账准备中，账面余额大于 30 万元的应收账款如下表：

单位：万元

序号	名称	账面余额	2022 年至 2024 年 公司加盟分成收入
1	加盟商 1	253.21	248.24
2	加盟商 2	196.49	110.85
3	加盟商 3	129.27	106.42
4	加盟商 4	115.48	120.03
5	加盟商 5	111.88	81.83
6	加盟商 6	67.97	59.80
7	加盟商 7	60.44	61.22
8	加盟商 8	51.50	40.96
9	加盟商 9	49.59	213.21
10	加盟商 10	35.93	191.33
11	加盟商 11	33.54	1,395.36

序号	名称	账面余额	2022 年至 2024 年 公司加盟分成收入
	合计	1,105.29	2,629.25

注：第 1-10 位为加盟商，第 11 位为图书客户。

从上表可见，应收账款单项计提金额较大的欠款方主要系加盟商。

2、合同约定的回款条件及期限，实际回款情况，应收款形成过程

按照《特许经营合同》的相关规定：公司代加盟商校区收取学员学费，公司与加盟合作客户以月度（30 天）为单位进行对账和结算，并于次月 10 日前核对上月结算单，于次月 15 日前支付款项至加盟商指定的学费结算账户。即，公司先代收加盟商成交培训费，后按照结算规则扣留加盟商欠款后将剩余部分支付给加盟商。而需要扣留的款项包括长期应收款项（包括承接款等），其他应收款项（包括代垫款等），应收账款（主要是加盟分成款）。因此，当部分加盟商经营困难，回款减少，难以足额抵扣时便形成各项应收款项。上述前十位加盟商自改制后的回款情况如下：

表：2022-2024 年主要欠款加盟商应收账款的形成

单位：万元

名称	①代收	②应付面授	③应收承接款	④应收代垫款		⑦应收分成款		⑩期末应收账款余额
	学费	交付款	金额	⑤金额	⑥抵扣	⑧金额	⑨抵扣	
加盟商 1	1,153.67	136.85	926.49	295.96	295.96	320.85	68.07	252.78
加盟商 2	731.46	73.47	584.15	220.78	220.78	198.29	-	198.29
加盟商 3	614.16	72.85	558.54	128.47	128.47	129.61	-	129.61
加盟商 4	809.56	256.06	424.41	608.4	608.4	148.29	32.81	115.48
加盟商 5	689.66	24.89	306.73	407.82	407.82	111.88	-	111.88
加盟商 6	144.03	114.76	201.41	57.38	57.38	67.97	-	67.97
加盟商 7	196.89	87.9	214.17	43.95	43.95	87.12	26.67	60.45
加盟商 8	250.61	19.56	266.92	3.25	3.25	51.76	-	51.76
加盟商 9	1,412.92	32.21	568.48	668.05	668.05	256.15	208.6	47.55
加盟商 10	851.39	122.22	450.03	346.23	346.23	213.34	177.35	35.99
合计	6,854.35	940.77	4,501.33	2,780.29	2,780.29	1,585.26	513.50	1,071.76

注：期末应收账款余额□=⑧-（①+②-③-⑥）

改制以来，该部分加盟商共回款 6,854.38 万元，公司按照加盟协议约定分别核算应收账款（分成款）、其他应收款（代垫款等）及长期应收款（承接款等）。从上表可以看出，公司代收的加盟回款加上应结算给校区的费用等依次扣除应收的承接款、应收的代垫款、应收分成款和应收学历成本等。如果收回的款项不足以抵扣应收分成款形成应收账款余额。

3、选择单项计提坏账的评估过程

公司对加盟商校区和往来客户的经营进行密切关注，根据其回款情况，经营状态等进行评估，对应收款项计提相应的坏账准备。报告期末，公司对经营状态正常的加盟往来款项，按账龄法计提坏账准备。对经营状态异常，且预计无法收回的客户款项进行单项计提坏账准备。

2024 年应收账款单项计提坏账明细情况表

单位：万元

名称	账面余额	坏账计提比例	计提理由
加盟商 1	253.21	100%	行业市场萎缩，客户经营关停或者终止，信用状态恶化，预计难以收回款项
加盟商 2	196.49	100%	
加盟商 3	129.27	100%	
加盟商 4	111.88	100%	
加盟商 5	67.97	100%	
加盟商 6	60.44	100%	
加盟商 7	51.50	100%	
加盟商 8	49.59	100%	
加盟商 9	35.93	100%	
加盟商 10	12.91	100%	
加盟商 11	2.21	100%	
加盟商 12	10.92	100%	
加盟商 13	5.86	100%	
加盟商 14	1.92	100%	
加盟商 15	115.48	100%	
加盟商 16	26.66	100%	
加盟商 17	12.77	100%	
加盟商 18	33.54	100%	
合计	1,178.53		

因此，报告期内应收账款单项计提 1,178.53 万元（单项计提坏账明细见上表），其中新增应收账款单项计提 1,144.99 万元，主要系存在部分加盟商业经营不理想，出现关闭、转让等不可持续经营的情况，根据历史经验，结合该部分加盟商当前的经营状况，公司评估该部分应收款项将难以收回从而单项全额计提

坏账。

综上，公司基于真实业务活动形成应收账款。

【年审会计师回复】

一、我们实施的审计程序

1、评估与应收账款管理相关的内部控制设计有效性；测试关键控制执行情况，如合同审批、账龄分析、坏账计提流程等；

2、检查学员报名协议、打款流水、特许经营协议、承接款分摊明细表、代垫费用的依据等。

3、检查每月对账情况。

4、检查期后是否收回款项。

二、核查结论

经上述程序核查，未发现公司非基于真实业务活动形成应收账款。

(2) 请列示学历中介业务、教育培训业务、加盟业务、图书业务形成的应收账款账龄分布和坏账计提金额，对比合同约定的回款条件及期限，说明实际回款是否符合合同约定，如否，请列示应收账款明细并说明原因及合理性。

1、各业务类型应收账款账龄分布和坏账计提

报告期末，应收账款账面余额 0.42 亿元，不同业务类型款项的账龄分布及坏账计提情况如下表：

分类业务账龄分布表

单位：万元

业务类型	应收账款 金额	账龄分布				已计提坏账	
		1 年以内 (含 1 年)	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年以上	账龄组合	单项计提
加盟业务	3,634.86	2,996.48	535.76	85.00	17.62	95.34	1,144.99
图书业务	463.07	48.52	209.14	42.07	163.36	70.16	33.54
学历中介业务	31.89	9.28	17.04	5.57	-	1.69	-
教育培训业务	30.11	26.98	2.90	0.09	0.15	1.02	-
合计	4,159.94	3,081.25	764.84	132.74	181.12	168.21	1,178.53

2、各类型业务的回款条件及期限

加盟业务款项是公司根据加盟校区成交回款核算的应收分成款形成的。双方约定由公司代收成交回款，并逐项抵扣加盟商的往来款项。

图书业务款项是公司与图书销售代理商合作形成的，双方结算周期一般为 6

个月或以上，以货到之日起计算。

学历中介业务款项是公司与学历供应商合作形成的，双方按照合作年级周期（一般是 1-5 年）结合返佣时点进行结算。

教育培训业务款项主要是公司与第三方合作形成的，公司与第三方的账期一般为 1 个月，特殊情况下会延长账期。

3、实际回款是否符合合同约定

从上述分类业务账龄分布表可见，学历中介业务和加盟业务的实际回款是符合合同约定的，但是加盟业务因加盟商经营困难，成交回款额下降，承接款和代垫费用较高等原因形成一定应收账款。公司已根据各加盟商的情况分别评估做出相应的坏账准备计提处理。

教育培训和图书业务均与第三方合作，部分合作方出现没有按照合同约定的结算期结算款项。公司基于友好协商，长期合作的原则，适当延长账期。特别是图书业务的客户，截至报告期末应收账款余额为 463.07 万元，其中，账龄 1-2 年和 3 年以上的分别为 209.14 万元和 163.36 万元。主要是客户 A 和客户 B 的欠款，合计 336.59 万元。上述客户是公司子公司图书业务的批销客户，具有长期合作的关系，交易金额较大，回款周期较长。这些客户自身经营状况较好，未出现需要单项计提坏账的迹象，故公司按账龄组合方法计提坏账准备。公司会随时关注合作方信用状况，尽可能避免给公司造成坏账损失。

问题三：

3.年报显示，报告期末其他应收款中应收暂付款及其他项目账面余额 0.64 亿元，一年内到期的长期应收款账面余额 0.23 亿元，主要为加盟校区改制承接款。

（1）请结合改制后加盟校区存续状态，师资配备、学员数量、净回款的变动趋势等，说明上述应收款项减值金额确定依据，减值计提是否充分。

（2）请列示前十大欠款校区基本信息，包括校区法定代表人、师资配备及同比变动情况、学员数量及同比变动情况、净回款规模及同比变动情况，改制合同约定的应回款总额及期限、实际回款金额及时间，在此基础上说明校区经营回款是否足以支付改制承接款，是否存在未按合同约定回款的情形，减值计提是否充分。

（3）请年审会计师说明核实上述应收款项减值计提充分性所实施的审计程

序并发表明确意见。

【回复】

（1）请结合改制后加盟校区存续状态，师资配备、学员数量、净回款的变动趋势等，说明上述应收款项减值金额确定依据，减值计提是否充分。

公司于 2022 年对原有自营校区进行改制，改为加盟校区。改制后，各加盟校区独立经营。公司主要负责提供培训产品研发，广告宣传、技术系统、教辅产品供销、线上教学等方面的协助支持。加盟校区负责招生营销、学员服务、线下教学等方面的自主经营活动。因此，加盟校区的师资等人员均由其自行招聘录用，公司总部作为协助支持的服务方，配置的授课师资主要为公司自营培训和加盟校区提供线上教学服务。

加盟校区历年存续等情况如下表：

2022 年-2024 年加盟校区经营情况变动表

项目	2024 年	2023 年	2022 年
加盟校区存续数量（个）	161	237	365
当年净回款（万元）	7,677.30	18,931.27	14,901.43
成交学员数量（人次）	27,646	54,215	46,554
总部师资服务配置（人）	37	58	112

注：2022 年 7 月改制完成，2022 年回款主要为当年 7-12 月数据；

从上表可见，改制以来加盟校区数量、回款额、成交学员数呈现一定下降趋势，同时，公司出于降本需求，对总部师资服务配置也进行减编调整。

公司已对其他应收款采用账龄组合计提和单项计提相结合的方式进行坏账计提：对于正常在营，且日常培训业务正常开展的加盟校区按照其账龄计提坏账，对于关停，经营异常，业务交易停滞等加盟校区的款项公司对其独立评估，进行单项坏账计提。报告期末其他应收账款减值计提情况具体如下：

单位：万元

项目	余额	账龄分布				已计提坏账	
		1 年	1 至	2 至	3 年	账龄组	单项
		以内	2 年	3 年	以上	合计提	计提
应收暂付款及其他	6,416.73	3,567.73	1,227.88	879.91	5.21	259.97	736.01

报告期末一年内到期的长期应收款净值为 0.23 亿元，主要包含应收学历返佣款、应收改制补偿款。其减值计提情况具体如下：

一年内到期的长期应收款坏账计提情况

单位：万元

应收类型	账面余额	坏账计提	账面净值	适用对象
应收学历返佣款	1,915.89	-	1,915.89	大学高校学院
改制补偿款	595.89	206.49	389.40	加盟商校区
合计	2,511.78	206.49	2,305.29	

应收学历返佣款由学历中介业务的返佣模式形成,收款期限系根据学员所报的学校及其学历项目的学制决定。每学年学生缴清学费，公司可向高校申请结算当年应分配的佣金，高校或其合作方收到公司的结算申请及佣金发票后，于合同约定时间内将返佣支付至公司指定账户。鉴于本业务的合作方多为国内高校，各高校现在及未来均经营稳定，其实际财务状况和现金流量良好，违约的可能性较低，公司未对该项长期应收款计提坏账准备。

一年内到期改制补偿款余额为 0.06 亿元。公司校区改制发生于 2022 年，改制款补偿款按约定分期收取，截至报告期末尚有未结算完毕的改制补偿款。因此，对仍存续校区按预期信用损失计提坏账，关停的或异常的校区按评估单项全额计提坏账准备，共计提 0.02 亿元。

综上所述，上述应收款项减值金额依据是明确的，减值计提是充分的。

(2) 请列示前十大欠款校区基本信息，包括校区法定代表人、师资配备及同比变动情况、学员数量及同比变动情况、净回款规模及同比变动情况，改制合同约定的应回款总额及期限、实际回款金额及时间，在此基础上说明校区经营回款是否足以支付改制承接款，是否存在未按合同约定回款的情形，减值计提是否充分。

1、校区法定代表人、师资配备及同比变动情况、学员数量及同比变动情况、净回款规模及同比变动情况

其他应收款前十大欠款加盟商

2023 年-2024 年净回款、学员数量变动情况表

			2024 年度	2023 年度
--	--	--	---------	---------

序号	前十大欠款加盟商	法定代表人	回款总额（万元）	学员数量（人）	回款总额（万元）	学员数量（人）
1	加盟商 1	法人 1	1,059.63	3723	2,698.26	6127
2	加盟商 2	法人 2	182.30	505	1,049.82	3363
3	加盟商 3	法人 3	1,094.17	3052	2,594.13	6433
4	加盟商 4	法人 4	212.56	802	705.43	1781
5	加盟商 5	法人 5	7.38	11	128.07	260
6	加盟商 6	法人 6	580.19	1940	1,273.26	2391
7	加盟商 7	法人 7	200.90	688	911.68	1952
8	加盟商 8	法人 8	1.29	13	138.18	433
9	加盟商 9	法人 9	111.85	632	449.70	1378
10	加盟商 10	法人 10	398.56	1589	619.02	2535
合计			3,848.83	12955	10,567.55	26653

长期应收款前十大欠款加盟商

2023 年-2024 年净回款、学员数量变动情况表

序号	前十大欠款加盟商	法定代表人	2024 年度		2023 年度	
			回款总额（万元）	学员数量（人）	回款总额（万元）	学员数量（人）
1	加盟商 1	法人 1	1,094.17	3052	2,594.13	6433
2	加盟商 2	法人 2	3.49	24	46.08	129
3	加盟商 3	法人 3	200.90	688	911.68	1952
4	加盟商 4	法人 4	398.56	1589	619.02	2535
5	加盟商 5	法人 5	326.55	1197	621.58	1847
6	加盟商 6	法人 6	226.66	970	396.29	1226
7	加盟商 7	法人 7	580.19	1940	1,273.26	2391
8	加盟商 8	法人 8	20.34	105	20.01	158
9	加盟商 9	法人 9	30.28	134	-	0
10	加盟商 10	法人 10	142.84	638	322.61	1386
合计			3,023.97	10337	6,804.67	18057

由上表可见，其他应收款及长期应收款中前十大欠款加盟商 2024 年度回款金额和学员人数均有一定下降。主要是因为 2024 年度部分加盟校区经营不善，对加盟校区的业务回款影响较大。

2、改制合同约定的应回款总额及期限、实际回款金额及时间，在此基础上说明校区经营回款是否足以支付改制承接款，是否存在未按合同约定回款的情形，减值计提是否充分。

加盟校区的应收账款，其他应收款，长期应收款均出现不同程度的坏账风险。公司根据加盟校区的实际经营情况，以及预计款项的可收回性进行坏账准备计提。

以下是其他应收款和一年内到期长期应收款前十大加盟商的坏账计提情况：

其他应收款前十大欠款加盟商坏账计提情况表

单位：万元

序号	加盟商名称	应收金额	已计提坏账	
			账龄组合	单项计提
	其他应收款前十大欠款加盟商	3,967.83	116.68	515.76

长期应收款前十大欠款加盟商坏账计提情况表

单位：万元

序号	加盟商名称	账面余额	已计提坏账，其中：		账面净值
			账龄组合	单项计提	
	长期应收款前十大欠款加盟商	483.48	33.75	146.01	303.72

根据公司与加盟商签订的《特许经营合同》的相关规定，公司代加盟商校区收取学员学费。于次月 10 日前核对上月结算单，并于次月 15 日前支付款项（遇节假日顺延）至加盟商指定的学费结算账户。加盟商校区按照协议约定，在实际经营中使用公司提供的收款结算方式收取学员学费，进入公司银行账户。

公司在收取加盟校区学员学费后，抵减应收承接款、保证金、代垫费用等其他款项及应收分成款。近两年加盟校区回款呈下降趋势，存在部分加盟校区无力支付承接款的情况。公司充分评估各类应收款项的回收风险，对于关停、难以偿还公司款项的校区应收款单项全额计提坏账准备，对于正常经营的加盟商，采用账龄法计提坏账准备，并及时评估其坏账风险。

综上所述，加盟商校区均按合同约定的回款方式与公司结算。部分校区因自身经营原因出现无法支付改制承接款的情况，公司对该部分应收款项已做单项全额坏账计提。故公司的减值计提是充分的。

(3) 请年审会计师说明核实上述应收款项减值计提充分性所实施的审计程序并发表明确意见。

【年审会计师回复】

一、我们实施的审计程序

1、评估与应收账款管理相关的内部控制设计有效性；测试关键控制执行情况，如合同审批、账龄分析、坏账计提流程等；

2、对大额或高风险的应收账款进行函证，确认存在性和金额准确性；

3、检查历史坏账趋势、账龄分布、客户信用状况等，识别 1 年以上的账龄，通过天眼查查询客户营业情况，检查是否存在已注销的客户，未单项计提坏账的情况，经检查，未发现异常；

4、核对企业的坏账计提方法，比对行业上市公司计提坏账准备政策，重新计算坏账准备，核对与账面数的一致性，未发现异常；

5、检查期后是否收回款项，评估客户信用风险。

二、核查结论

经核查，我们认为，公司应收款项坏账准备已按照公司信用政策充分计提。

问题四：

4.年报显示，报告期末中大英才（北京）网络教育科技有限公司（以下简称“中大英才”）商誉账面原值 1.65 亿元，累计计提商誉减值 1.12 亿元。本报告期商誉减值测试中，预测中大英才资产组 2025 年至 2029 年增长率分别为 11.80%、-4.60%、-1.34%、-6.17%、4.67%，利润率分别为 6.82%、6.89%、6.71%、6.81%、6.87%。中大英才资产组 2021 年至 2024 年分别实现营业收入 1.55 亿元、1.41 亿元、1.16 亿元、1.17 亿元，分别实现净利润 0.08 亿元、0.15 亿元、0.06 亿元、-0.07 亿元，分别计提商誉减值准备 0 亿元、0 亿元、0 亿元、0.19 亿元。

(1) 请列示中大英才资产组可回收金额的详细计算过程。

(2) 根据历年年报披露数据，中大英才 2021 年至 2024 年分别实现营业收入 1.62 亿元、1.47 亿元、1.21 亿元、1.18 亿元，分别实现净利润 0.08 亿元、0.14 亿元、0.05 亿元、-0.11 亿元。资产评估报告显示，中大英才资产组 2024 年财务数据未经审计。请列示中大英才资产组历年收入和净利润的计算过程，说明中大英才资产组与中大英才历年收入与净利润存在差异的原因，中大英才资产组 2024 年财务数据未经审计的原因，中大英才资产组相关财务数据是否准确。请年

审会计师、评估师核查并发表明确意见。

(3) 根据 2023 年年报问询函回函，你公司以历年收款订单为依据对课程收入进行预测。请列示 2021 年至 2024 年各类课程开通人数、平均付费额、收款总额及对应可确认收入总额、前述数据的历史变动趋势、2025 年第一季度和上年同期收入规模，在此基础上量化分析你公司 2025 年课程收入预测的依据及合理性，预测期收入增长率是否与历史增长率存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。

(4) 根据 2023 年年报问询函回函，除上述课程收入外，你公司预测期收入还包括其他课程收入、图书收入、中介收入、佣金收入。请列示 2025 年前述各类业务收入预测依据，说明预测期收入增长率是否与历史增长率存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。

(5) 根据历年年报披露数据，中大英才 2021 年商誉减值测试预测 2022 年收入增长率为 0.70%，2022 年商誉减值测试预测 2023 年收入增长率为 3.93%，2023 年商誉减值测试预测 2024 年收入增长率为 3.74%。请核实说明历史商誉减值测试中预测收入与实际收入变动趋势是否存在明显差异，如是，请说明具体原因，本次收入预测是否已充分考虑前述原因，本次收入预测所依据假设是否与历史实际收入存在不一致情形。

(6) 中大英才资产组近三年利润率逐年下滑且 2024 年为负，请量化分析本报告期末预测 2025 年利润率为 6.82% 且以后年度整体增长的原因及合理性。

(7) 2021 年至 2024 年，中大英才商誉减值测试选用折现率分别为 15.36%、14.32%、14.15%、12.32%。请列示前述折现率的计算过程、各类参数取值，对比说明本年度折现率与以前年度存在差异的原因及合理性。请年审会计师、评估师核查并发表明确意见。

(8) 年审会计师将商誉减值列为关键审计事项，称已复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性，并就识别出的任何重大差异向管理层询问原因，同时考虑相关因素是否已在本年度的预测中予以考虑。请进一步说明复核过程、评价标准、访谈记录、相关因素在本年度预测中予以考虑的具体表现。

【回复】

(1) 请列示中大英才资产组可回收金额的详细计算过程。

中大英才资产组可回收金额详细测算过程如下所述：

一、商誉所在资产组预计未来现金流量现值测算过程

（一）收益年限的确定

商誉所在资产组属于在线课程培训、图书销售、中介业务服务企业，未来有较好的经营前景，鉴于本次评估目的及企业管理当局决议与企业未来规划，确定商誉所在资产组收益期为无限期，本次评估未来详细预测年期为 6 年。

（二）预计未来现金流量的计算

1. 营业收入

中大英才提供的具体服务主要包括在线课程培训、图书销售、中介业务、佣金业务。

(1)在线课程培训：培训课程科目包括建造师(一、二级)、消防工程师(一、二级)、测绘工程师、招标师、安全工程师、造价师、房产评估师、环境影响评价工程师、勘察设计工程师、计量工程师、监理工程师、咨询工程师、经济师、会计证、会计职称(初、中级)、审计师(初、中级)、统计师(初、中级)、基金从业资格、银行职业资格、证券从业资格、期货资格、教师资格、社会工作师(助理、中级)、管理咨询师、国际教育、执业药师、执业医师、护士资格、病理学、健康管理师、出版资格、职称英语、学历、建筑岗位认证等。在线培训课程主要包括自制课程和第三方课程。

自制课程：中大英才教研团队与专兼职教师制作相应职业培训课程，并上传至中大英才网站及网络课堂合作方，学员购买课程后，中大英才为学员开设学习账户，账户开设完成后，学员可在下一次所买课程对应的资格考试开始前通过 PC 端、手机 app 观看课程。第三方课程：公司以合作分成形式获得第三方合作网校课程的开课权，用户浏览中大网校网站时，下单并支付购买课程。

(2)图书业务：

I 考试教材：资格考试相关的考试教材销售。中大英才向出版社进货，销售方式包含零售和随课程赠送两种。

II 辅导书：一种为向出版社进货，零售或随课程赠送给学员；另外一种为公司自己出版，以批发或零售、随课程赠送等方式销售。

主要为职业考试相关的考试辅导书籍，考试教材和部分辅导书由公司向出版

社进货，以零售和随课程打包等提供给学员。公司同时与出版社合作出书，以批发或零售、随课程打包等方式通过中大英才网站及合作伙伴平台销售。

(3)中介业务

中大英才帮助各学校进行招生，入学后各学校按照国家要求自行进行教学业务，培养学生获取学历证书。中介业务共两种模式，一是返佣模式，主要为国家开放大学，即中大按照学校规定的费用标准向学员收取学费，支付给学校后学校返还一定的收益；二是分成模式，即中大可自行决定向学员收费价格，但按照固定的专业学费价格支付给学校学费，差额为中大英才收益。

(4)佣金业务

中大英才提供的课程无法满足客户的需求，将其客户的需求推荐给同行业单位，若同行业单位能够成功地为客户推荐成功课程的话，按一定的比例分给中大英才。

(5)咨询服务

咨询服务主要为论文评审业务，包含高级经济师职称、高级审计师职称、高级统计师职称、高级会计师职称、工程职称等项目。

(6)其他业务

其他业务收入主要为准题库公司将租入的房屋转租给开元教育集团产生的房租及物业保洁费收入。

在客户关系持续性方面，由于客户大多为个人，部分客户存在持续购买的情况以及根据历史数据，客户关系具有一定裂变效应。由历史年度开通人数可见，中大英才的工程类、财经金融类及医药类课程开通人数逐年下降，而资格类课程近两年开通人数逐年增加，各类课程的平均付费额波动略有不同。本次依据各类课程的历史年度开通人数及平均付费额增长变动趋势对预测期营业收入进行预测。

中大英才 2025 年度至 2029 年主营收入预测结果如下表所示:

金额单位：人民币万元

项目/年度	类别	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
业务 1	课程收入					
工程类	收入（万元）	2,944.83	2,703.35	2,481.67	2,531.30	2,581.93
财经金融类	收入（万元）	3,559.35	2,722.90	2,083.01	2,124.67	2,167.17
资格类	收入（万元）	4,496.45	5,045.03	5,763.45	6,349.01	6,799.78

医药类	收入（万元）	49.24	40.18	32.79	33.44	34.11
其他课程（万元）	收入（万元）	36.99	37.73	38.48	39.25	40.03
	收入小计	11,086.86	10,549.19	10,399.40	11,077.68	11,623.03
业务 2	图书收入	1,330.42	1,265.90	1,247.93	1,329.32	1,394.76
业务 3	中介收入	7.68	7.68	7.68	7.68	7.68
业务 4	佣金收入	74.53	74.53	74.53	74.53	74.53
业务 5	咨询服务	505.39	505.39	505.39	505.39	505.39
业务 6	其他业务	74.08	74.08	74.08	74.08	74.08
	收入合计	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47

2. 营业成本

商誉所在资产组营业成本包括师资费用、员工工资、社保公积金、图书分公司图书成本、中大本部图书成本、房租、折旧费、无形资产摊销、认证成本、转出进项税、中介业务成本、长期待摊费用、咨询服务成本、视频成本、恒企佣金成本、云校使用费、课程培训费、软件开发、代办服务成本等。预测时分别测算了历史年度各项营业成本占营业收入比率，并依据企业提供的营业成本预测资料，同时结合其行业特点、管理现状及市场情况等因素对各项营业成本进行预测。通过以上测算，对合并中大英才(北京)网络科技有限公司收益期营业成本项目进行估算，具体见附表。

金额单位：人民币万元

明细项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
师资费用	668.65	619.25	605.79	667.75	717.45
员工工资	653.95	623.84	615.45	653.43	683.97
社保公积金	176.57	168.44	166.17	176.43	184.67
图书分公司图书成本	1,031.43	983.94	970.71	1,030.62	1,078.79
中大本部图书成本	876.32	835.97	824.73	875.63	916.55
房租	93.60	89.29	88.09	93.52	97.89
折旧费	10.30	27.71	30.22	31.09	31.00
无形资产摊销	60.01	39.06	31.91	6.44	6.44
认证成本	67.13	62.68	60.69	65.10	69.64
中介业务成本	34.00	32.43	32.00	33.97	35.56
长期待摊费用	31.78	21.19	0.00	1.11	12.56
咨询服务成本	404.31	404.31	404.31	404.31	404.31
视频成本	7.00	5.00	5.00	5.00	5.00
营业成本合计	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83

3. 税金及附加

对商誉所在资产组预测期营业税金及附加的测算，营业税金及附加项目包括城建税、教育费附加等，根据税法规定，城建税适用税率为 7%、教育费附加为 3%、地方教育费附加为 2%，印花税按照近三年平均纳税水平进行预测，根据上述情况，税金及附加预测结果如下表所示：

单位：人民币万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
税金及附加	29.49	25.02	28.66	30.58	31.94

4. 销售费用的预测

中大英才的历史销售费用主要包括职工薪资、服务费、运输费、广告宣传费、佣金、通讯费、包装费、平台使用费、房屋租赁费及其他费等，为了增强预测的可操作性，对历史年度的各项费用进行了归纳整理。预测时分别测算了历史年度各项销售费用比率，并依据企业提供的费用预测资料，同时结合其行业特点、管理现状及市场情况等因素对各项费用进行预测。销售费用中的销售服务费主要为在线课程等业务的推广费用支出主要依据企业自身的经营规划进行预测。预计销售费用中的人工费、服务费及其他费等，基本保持稳定。根据以上情况，销售费用预测过程及结果如下表所示：

单位：人民币万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
销售费用金额	5,946.71	5,654.01	5,619.44	5,982.94	6,252.35
占营业收入比例	45.47%	45.32%	45.65%	45.78%	45.71%

5. 管理费用的预测

中大英才的历史管理费用主要包括人工费用、租赁费、水电费、交通费、咨询费及其他费等，为了增强预测的可操作性，对历史年度的各项费用进行了归纳整理。预测时分别测算了历史年度各项管理费用比率，并依据企业提供的费用预测资料，同时结合其行业特点、管理现状及市场情况等因素对各项费用进行预测，预计管理费用中的人工费、办公费及其他费等，基本保持稳定。

根据以上情况，管理费用预测过程及结果如下表所示：

单位：人民币万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
管理费用合计	1,528.91	1,484.20	1,466.83	1,554.77	1,618.59

占营业收入比例	11.69%	11.90%	11.92%	11.90%	11.83%
---------	--------	--------	--------	--------	--------

6. 研发费用的预测

中大英才历史年度的研发费用主要包括研发人员的工资、材料费、社保公积金及其他费等。结合企业的业务规划，预计企业的研发费用基本保持稳定，研发费用具体预测过程及结果如下：

单位：人民币万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
研发费用合计	566.30	540.22	532.96	565.85	592.30
占营业收入比例	4.33%	4.33%	4.33%	4.33%	4.33%

7. 税前净现金流的预测

税前净现金流=息税前利润+折旧及摊销-年资本性支出-年营运资金增加额

(1) 息税前利润的预测

根据以上各收益指标预测值，可以计算出未来每年的息税前利润，息税前利润公式如下：息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用。

(2) 折旧及摊销的预测

商誉所在资产组根据国家税法及企业相关会计制度对企业固定资产折旧和无形资产摊销的有关原则，结合企业资产的使用特点，本次评估，按照企业执行的固定资产折旧和无形资产摊销政策，以企业固定资产、无形资产投资规模测算未来经营期的折旧额。通过和公司经理沟通，现有的资产能够满足生产的需要，预测期需要新增部分资产用于研究开发。折旧及摊销预测结果如下：

单位：人民币万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
折旧及摊销合计	300.71	282.61	298.31	302.99	308.58

(3) 资本性支出预测

资本性支出是为了保证企业生产经营可以正常发展的情况下，企业每年需要进行的资本性支出，主要包括新增投资支出。企业的固定资产资本性支出包括为满足生产的需要的更新投资，以及为研究开发新投入的电子设备。无形资产和长摊资本性支出包括为维持现有经营能力，考虑现有设备的更新投资和为增加生产

产能新投入的外购软件。资本性支出预测结果如下：

单位：人民币万元

序号	项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
一	资本支出合计	188.62	619.96	68.27	103.47	111.50	105.50
1	其中：更新资本支出	182.62	613.96	62.27	97.47	105.50	105.50
2	追加资本支出	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	

- (4) 营运资金的预测
- 1) 营运资金计算方法
- 营运资本增加额为：
- 营运资金增加额=当期营运资金需求量-上期营运资金需求量
- 营运资金需求量=最低现金保有量+应收款项平均余额+存货平均余额-应付款项平均余额
- 其中：
- 当年度最低现金保有量的发生与下一年度预计的付现成本发生额相关，本次评估基于商誉所在资产组的历史数据，同时了解其经营现金持有情况、需求，确定现金周转天数为 75 天，假设为保持商誉所在资产组的正常经营，所需的最低现金保有量为 75 天的现金需求。
- 年付现成本=预测期下一年度营业成本+预测期下一年度税金+预测期下一年度期间费用总额－预测期下一年度非付现成本费用（折旧摊销）总额
- 应收款项平均余额=当期预测的销售收入/预测期平均应收款项周转率
- 存货平均余额=当期预测的销售成本/预测期平均存货周转率
- 应付款项平均余额=预测的销售成本/预测期平均应付款项周转率
- 2) 营运资金测算程序
- 预测营运资金前，评估专业人员首先了解、核实和分析营运资金增加额计算相关各科目的发生情况和其中的不正常因素，必要时进行剔除处理。在此基础上，对营运资金影响重大的科目，如应收账款、应付账款和存货，主要根据该类科目以前年度的周转率结合企业的实际情况进行测算。
- 3) 营运资金计算过程
- 历史年度营运资金相关指标

单位：人民币万元

序号	项目/年度	2022 年	2023 年	2024 年
一、	营业收入	14,121.36	11,640.35	11,699.06

	营业成本	4,261.92	3,422.22	4,469.75
	营业成本中的付现成本	4,261.92	3,422.22	4,469.75
	营业成本外的付现费用	7,649.68	7,012.79	7,622.49
其中：	销售税金及附加	45.65	44.38	36.28
	销售费用	5,455.88	5,792.86	5,898.29
	管理费用	1,971.24	1,049.73	1,589.72
	不含可加回部分的财务费用	104.91	98.23	140.35
	所得税费用	72.00	27.59	-42.14
	营业成本以外部分的折旧摊销	-	-	-
二、	最低现金保有量	2,447.59	2,144.18	660.25
	经营性应收类款项	1,282.74	1,252.68	1,248.33
	存货	234.71	340.98	101.59
	经营性应付类款项	3,785.36	3,394.67	3,422.13
	基准日调整后净营运资金			-1,411.95
三、	营运资金合计	179.68	343.16	-1,411.95
	营运资金增加额	320.77	163.48	-1,755.12

□ 营运资金增加额计算

金额单位：人民币万元

序号	项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
一、	营业收入	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
	营业成本	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83
	营业成本中的付现成本	4,012.94	3,825.14	3,772.93	4,005.76	4,193.83
	营业成本外的付现费用	7,306.48	6,968.59	6,878.75	7,303.95	7,644.30
其中：	销售税金及附加	29.49	25.02	28.66	30.58	31.94
	销售费用	5,946.71	5,654.01	5,619.44	5,982.94	6,252.35
	管理费用	1,528.91	1,484.20	1,466.83	1,554.77	1,618.59
	不含可加回部分的财务费用	-	-	-	-	-
	所得税费用	-	-	-	-	-
	营业成本以外部分的折旧摊销	198.62	194.65	236.18	264.34	258.58
二、	最低现金保有量	2,325.91	2,217.89	2,188.70	2,323.91	2,432.49
	经营性应收类款项	1,158.62	1,105.27	1,090.41	1,157.71	1,211.81
	存货	167.33	159.12	155.94	164.46	172.57
	经营性应付类款项	3,652.29	3,473.07	3,403.81	3,589.61	3,766.61
三、	营运资金合计	-0.44	9.21	31.25	56.46	50.26
	营运资金增加额	1,411.51	9.65	22.04	25.22	-6.20

8. 税前现金流量

通过以上计算，得出商誉所在资产组详细预测期未来现金流量。

单位：人民币万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
一、营业收入	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
减：营业成本	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83
税金及附加	29.49	25.02	28.66	30.58	31.94
销售费用	5,946.71	5,654.01	5,619.44	5,982.94	6,252.35
管理费用	1,528.91	1,484.20	1,466.83	1,554.77	1,618.59
研发费用	566.30	540.22	532.96	565.85	592.30
财务费用	-	-	-	-	-
减：资产减值损失	-	-	-	-	-
信用减值损失					
加：其他收益					
投资收益					
资产处置收益					
二、营业利润	892.53	860.22	826.06	890.13	940.45
加：营业外收入					
减：营业外支出					
三、利润总额	892.53	860.22	826.06	890.13	940.45
减：所得税费用					
四、净利润	892.53	860.22	826.06	890.13	940.45
加：折旧	40.75	113.52	120.47	126.15	132.66
摊销	259.96	169.08	177.84	176.84	175.93
扣税后付息债务费用	-	-	-	-	-
五、经营现金流	1,193.24	1,142.82	1,124.37	1,193.12	1,249.04

9. 税前折现率的确定

具体测算过程请见问题四（7）回复。

10. 商誉所在资产组预计未来现金流量现值

通过以上测算，最终计算商誉所在资产组评估基准日预计未来现金流量的现值为 7,092.12 万元。

评估测算表格

金额单位：人民币万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
五、经营现金流	1,193.24	1,142.82	1,124.37	1,193.12	1,249.04	1,263.87	1,265.55
减：资本性支出	188.62	619.96	68.27	103.47	111.50	105.50	267.08
其中：更新资本支出	182.62	613.96	62.27	97.47	105.50	105.50	260.34

追加资本支出	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	0.00	6.74
减：营运资金追加额	1,411.51	9.65	22.04	25.22	-6.20	2.31	0.00
六、资产组现金流(FCFF)	-406.90	513.21	1,034.06	1,064.43	1,143.74	1,156.07	998.47
七、折现率	12.32%						
距离基准日年限(期中折现)	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	
八、折现系数	0.9435	0.8400	0.7478	0.6658	0.5927	0.5277	4.2815
九、各年折现值	-383.92	431.11	773.31	708.68	677.93	610.05	4,274.96
十、资产组现金流量现值累计	7,092.12						

期初营运资金：-1,411.95 万元

商誉所在资产组评估基准日预计未来现金流量的现值=税前净现金流量折现值-营运资金初始投资=8,504.07 万元。

二、商誉所在资产组公允价值减处置费用评估计算及分析过程

(1) 商誉所在资产组自由现金流

1、预测期利润总额、折旧及摊销、资本性支出与商誉所在资产组预计未来现金流量现值部分相同。

2、营运资金的预测

1) 营运资金增加额定义和计算方法

营运资金的追加需考虑对企业经营有影响的应收账款、应收票据、预付账款、货币资金、存货、其他应收、应付账款、应付票据、预收账款（或合同负债）、职工薪酬、税金等因素的影响。根据各种因素的周转率测算未来各因素的需求金额，并按照以下公式计算追加营运资金：

年度需要追加的营运资金=当年度需要的营运资金—上一年度需要的营运资金

营运资金需求量=最低现金保有量+应收款项平均余额+存货平均余额-应付款项平均余额

其中：

当年度最低现金保有量的发生与下一年度预计的付现成本发生额相关，本次评估基于商誉所在资产组的历史数据，同时了解其经营现金持有情况、需求，确

定现金周转天数为 75 天，假设为保持商誉所在资产组的正常经营，所需的最低现金保有量为 75 天的现金需求。

年付现成本=预测期下一年度营业成本+预测期下一年度税金+预测期下一年度期间费用总额－预测期下一年度非付现成本费用（折旧摊销）总额

应收款项平均余额=当期预测的销售收入/预测期平均应收款项周转率

存货平均余额=当期预测的销售成本/预测期平均存货周转率

应付款项平均余额=预测的销售成本/预测期平均应付款项周转率

2) 营运资金测算程序

预测营运资金前，评估专业人员首先了解、核实和分析营运资金增加额计算相关各科目的发生情况和其中的不正常因素，必要时进行剔除处理。在此基础上，对营运资金影响重大的科目，如应收账款、应付账款和存货，主要根据该类科目以前年度的周转率结合企业的实际情况进行测算。

3) 营运资金计算过程

□历史年度营运资金相关指标

单位：人民币万元

序号	项目/年度	2022 年	2023 年	2024 年
一、	营业收入	14,121.36	11,640.35	11,699.06
	营业成本	4,261.92	3,422.22	4,469.75
	营业成本中的付现成本	4,261.92	3,422.22	4,469.75
	营业成本外的付现费用	7,649.68	7,012.79	7,622.49
其中：	销售税金及附加	45.65	44.38	36.28
	销售费用	5,455.88	5,792.86	5,898.29
	管理费用	1,971.24	1,049.73	1,589.72
	不含可加回部分的财务费用	104.91	98.23	140.35
	所得税费用	72.00	27.59	-42.14
	营业成本以外部分的折旧摊销	-	-	-
二、	最低现金保有量	2,447.59	2,144.18	660.25
	经营性应收类款项	1,282.74	1,252.68	1,248.33
	存货	234.71	340.98	101.59
	经营性应付类款项	3,785.36	3,394.67	3,422.13
三、	营运资金合计	179.68	343.16	-1,411.95
	营运资金增加额	320.73	163.48	-1,755.12

□营运资金增加额计算

金额单位：人民币万元

序号	项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
一、	营业收入	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
	营业成本	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83
	营业成本中的付现成本	4,012.94	3,825.14	3,772.93	4,005.76	4,193.83
	营业成本外的付现费用	7,564.46	7,221.65	7,126.98	7,569.66	7,912.20
其中：	销售税金及附加	29.49	25.02	28.66	30.58	31.94
	销售费用	5,946.71	5,654.01	5,619.44	5,982.94	6,252.35
	管理费用	1,528.91	1,484.20	1,466.83	1,554.77	1,618.59
	不含可加回部分的财务费用	140.35	140.35	140.35	140.35	140.35
	所得税费用	117.63	112.71	107.88	125.36	127.55
	营业成本以外部分的折旧摊销	198.62	194.65	236.18	264.34	258.58
二、	最低现金保有量	2,378.92	2,269.89	2,239.71	2,378.51	2,487.54
	经营性应收类款项	1,158.62	1,105.27	1,090.41	1,157.71	1,211.81
	存货	167.33	159.12	155.94	164.46	172.57
	经营性应付类款项	3,652.29	3,473.07	3,403.81	3,589.61	3,766.61
三、	营运资金合计	52.57	61.21	82.25	111.06	105.31
	营运资金增加额	1,464.52	8.64	21.04	28.81	-5.75

通过以上计算，得出商誉所在资产组详细预测期未来自由现金流量。

单位：人民币万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
一、营业收入	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
减：营业成本	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83
税金及附加	29.49	25.02	28.66	30.58	31.94
销售费用	5,946.71	5,654.01	5,619.44	5,982.94	6,252.35
管理费用	1,528.91	1,484.20	1,466.83	1,554.77	1,618.59
研发费用	566.30	540.22	532.96	565.85	592.30
财务费用	140.35	140.35	140.35	140.35	140.35
减：资产减值损失	-	-	-	-	-
信用减值损失					
加：其他收益					
投资收益					
资产处置收益					
二、营业利润	752.18	719.87	685.71	749.78	800.10
加：营业外收入					
减：营业外支出					
三、利润总额	752.18	719.87	685.71	749.78	800.10
减：所得税费用	117.63	112.71	107.88	125.36	127.55
四、净利润	634.56	607.15	577.82	624.42	672.55
加：折旧	40.75	113.52	120.47	126.15	132.66
摊销	259.96	169.08	177.84	176.84	175.93

扣税后付息债务费用	-	-	-	-	-
五、经营现金流	935.27	889.76	876.14	927.41	981.14

3、商誉所在资产组自由现金流

通过以上计算，得出商誉所在资产组详细预测期未来自由现金流量。

单位：人民币万元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
五、经营现金流	935.27	889.76	876.14	927.41	981.14
减：资本性支出	188.62	619.96	68.27	103.47	111.5
其中：更新资本支出	182.62	613.96	62.27	97.47	105.5
追加资本支出	6	6	6	6	6
减：营运资金追加额	1,464.52	8.64	21.04	28.81	-5.75
六、资产组现金流 (FCFF)	-717.88	261.16	786.82	795.13	875.39

4、折现率 r 的计算

根据商誉所在资产组预计未来现金流量现值的测算过程，税后折现率 r 为 10.22%。

5、商誉所在资产组预计自由现金流量现值

通过以上测算，最终计算商誉所在资产组评估基准日预计自由现金流量的现值为 6,817.16 万元。

评估测算表格

金额单位：人民币万元

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
一、资产组自由现金流	-717.88	261.16	786.82	795.13	875.39	1,041.93	858.29
二、折现率	10.22%						
距离基准日年限(期中折现)	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	
三、折现系数	0.9525	0.8642	0.7841	0.7114	0.6454	0.5856	5.7295
四、资产组各年流量折现值	-683.79	225.69	616.91	565.63	564.98	610.11	4,917.63
五、资产组经营现金流量现值累计	6,817.16						

6、资产组公允价值的确定

资产组公允价值=经营性资产价值-基准日营运资金

$$=6,817.16 (-1,411.95)$$

$$=8,229.12 (\text{万元})$$

7、处置费用的确定

处置费用一般包括中介服务费、交易环节相关费用。处置费用一般为交易金额的 2%-3%之间，本次取资产组价值的 3%进行测算。

$$\text{资产组处置费用} = \text{资产组公允价值} \times 3\%$$

$$=8,229.12 \times 3\% = 246.87 (\text{万元})$$

8、资产组公允价值减处置费用的评估结果

根据前面的计算结果，可以得到资产组公允价值减处置费用的结果如下：

$$\text{资产组公允价值减处置费用} = \text{资产组公允价值} - \text{处置费用}$$

$$=8,229.12 - 246.87 = 7,982.24 (\text{万元})$$

三、商誉资产组可回收金额评估结果

商誉所在资产组预计未来现金流量现值为 8,504.07 万元，公允价值减处置费用金额为 7,982.24 万元，则中大英才资产组于评估基准日 2024 年 12 月 31 日的可回收金额为：8,504.07 万元（大写：人民币捌仟伍佰零肆万零柒佰元整）。

（2）根据历年年报披露数据，中大英才 2021 年至 2024 年分别实现营业收入 1.62 亿元、1.47 亿元、1.21 亿元、1.18 亿元，分别实现净利润 0.08 亿元、0.14 亿元、0.05 亿元、-0.11 亿元。资产评估报告显示，中大英才资产组 2024 年财务数据未经审计。请列示中大英才资产组历年收入和净利润的计算过程，说明中大英才资产组与中大英才历年收入与净利润存在差异的原因，中大英才资产组 2024 年财务数据未经审计的原因，中大英才资产组相关财务数据是否准确。请年审会计师、评估师核查并发表明确意见。

【评估师回复】

中大英才资产组历年收入和净利润的计算过程列示如下：

1) 中大英才公司 2021-2024 年合并财务报表数据

历年损益表

企业名称：中大英才（北京）网络教育科技有限公司

金额单位：人民币万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
一、营业收入	16,206.46	14,711.17	12,103.54	11,795.13
减：营业成本	5,128.85	4,531.99	3,751.30	4,457.61
税金及附加	38.51	46.18	44.65	37.54

销售费用	6,649.48	5,696.93	5,915.73	6,053.40
管理费用	2,205.96	2,093.49	1,170.99	1,720.53
研发费用	978.40	681.57	559.44	349.91
财务费用	228.94	122.20	115.13	157.68
减：资产减值损失	0.98	-4.97	3.58	-4.16
信用减值损失	39.89	13.04	11.06	41.98
加：其他收益	155.91	17.56	11.19	98.47
投资收益	-109.08	2.73	-	
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）				-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）				-
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-1.24	9.93		10.11
二、营业利润	981.04	1,560.94	542.86	-910.79
加：营业外收入	12.91	0.55	0.03	3.44
减：营业外支出	67.51	50.45	22.41	275.27
三、利润总额	926.44	1,511.04	520.48	-1,182.62
减：所得税费用	164.79	72.00	27.59	-42.13
四、净利润	761.65	1,439.04	492.89	-1,140.49

2) 纳入合并报表范围的各公司明细如下：

与中大英才关系	公司名称	持股比例	业务性质	设立时间
母公司	中大英才（北京）网络教育科技有限公司	100.00%	在线课程培训、图书销售、中介业务、佣金业务。	2010-3-26
一级子公司	湖南准题库教育科技有限公司	100.00%	在线课程培训、中介业务、佣金业务。	2020-4-26
一级子公司	湖南医考魔方教育科技有限公司	80.00%	在线课程培训	2020-4-26
一级子公司	中图英才（北京）网络教育科技有限公司	80.00%	在线课程培训	2017-11-14
一级子公司	北京市中大英才职业技能培训丰台学校有限责任公司	100.00%	在线课程培训	2021-11-9
一级子公司	山东中大英才教育科技有限公司	80.00%	图书销售	2017-6-28

3) 中大英才商誉资产组财务报表计算过程

历年损益表

企业名称：中大英才（北京）网络教育科技有限公司资产组

金额单位：人民币万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
一、营业收入	15,471.48	14,121.36	11,640.35	11,699.06
减：营业成本	4,817.62	4,261.92	3,422.22	4,469.75
税金及附加	38.20	45.65	44.38	36.28
销售费用	6,482.22	5,455.88	5,792.86	5,898.29
管理费用	2,069.51	1,971.24	1,049.73	1,589.72
研发费用	812.29	681.57	559.44	349.91

财务费用	213.07	104.91	98.23	140.35
减：资产减值损失				-
信用减值损失	35.04	0.87	6.28	1.53
加：其他收益	138.50	17.15	10.70	97.00
投资收益	-109.08	2.73	-	
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）				
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）				
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-1.24	9.93		10.11
二、营业利润	1,031.71	1,629.12	677.90	-679.65
加：营业外收入	12.91	0.55	0.03	3.44
减：营业外支出	67.51	14.22	22.41	271.49
三、利润总额	977.11	1,615.45	655.52	-947.70
减：所得税费用	164.69	72.00	27.59	-42.13
四、净利润	812.42	1,543.46	627.93	-905.57

4) 纳入资产组范围的各公司明细如下：

与中大英才关系	公司名称	持股比例	业务性质	设立时间
母公司	中大英才（北京）网络科技有限公司	100.00%	在线课程培训、图书销售、中介业务、佣金业务。	2010-3-26
一级子公司	湖南准题库教育科技有限公司	100.00%	在线课程培训、中介业务、佣金业务。	2020-4-26
一级子公司	湖南医考魔方教育科技有限公司	80.00%	在线课程培训	2020-4-26

中大英才资产组与中大英才历年收入及净利润之间存在差异，其原因在于资产组包含的主体与合并范围内所包含的主体有所差异。

关于资产组的认定依据如下：

《企业会计准则第8号——资产减值》第十八条规定：“资产组的认定应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等”。

根据资产评估专家指引第11号——商誉减值测试评估（中评协〔2020〕37号）“第九条 资产评估专业人员需要知晓企业确定商誉相关资产组或资产组组合时的会计准则内涵，通常包括下列方面：（一）商誉相关资产组或资产组组合应当是企业可以认定的最小资产组或最小资产组组合，其产生的现金流入应当基本独立于其他资产或资产组。（二）商誉相关资产组或资产组组合应当是能够从

企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。……”

北京资产评估协会专业技术委员会执业问题解答——上市公司商誉减值测试资产评估——“二、企业并购后新设公司、新增生产线的资产组划分案例分析”：

“新增资产组分摊商誉与资产组内部资产变动。（1）如果新增业务资产认定为资产组，同时其属于能从企业合并协同效应受益的资产组，则新增资产组应分摊并购产生的商誉。反之，如果新增资产组不属于能从企业合并协同效应受益的资产组，则新增资产组不应分摊并购产生的商誉。在判断新增资产组是否属于能从企业合并协同效应中受益的资产组时，通常需要分析并购交易对价中是否包含新增资产组，如果交易对价包含新增资产组，即属于能从企业合并协同效应中受益的资产组，如果交易对价不包含新增资产组，即不属于能从企业合并协同效应中受益的资产组。（2）如果新增业务资产不能认定为资产组，则其仅属于包含商誉资产组内资产的增加，不属于资产组的变更，也不涉及商誉的分摊。”

综上所述，商誉资产组的划分并不是以是否具有控股关系作为依据的，而是主要考虑是否能从商誉初始计量时的企业合并的协同效应中受益。

关于中大英才资产组的认定过程如下：

（1）2017年初完成并购时，商誉初始确认时资产组业务范围主要包含工程类、财会类、资格类、金融类、学历类、医药类在线职业教育培训课程以及与上述职业教育相关的图书销售零售等业务。

（2）中图英才（北京）网络科技有限公司（2017-11-14）和山东中大英才教育科技有限公司（2017-06-28）于并购后成立。其中山东中大英才教育科技有限公司以图书销售业务为主，涉及的图书都是中小学教学辅导类书籍（非商誉初始确认时的与职业教育相关的图书销售业务），并未使用资产组涉及的商标、销售渠道、人员，销售的相关图书也与母公司职业教育培训业务无关，可以独立产生现金流，为在商誉初始计量范围之外的新增业务，因此未纳入商誉资产组范围；中图英才（北京）网络科技有限公司成立时规划的为公务员培训业务，是新增业务，与资产组范围业务无关，并未使用资产组涉及的师资，人员架构独立，可以独立产生现金流，为在商誉初始计量范围之外的新增业务，因此未纳入资产组范围。

（3）北京市中大英才职业技能培训丰台学校有限责任公司（2021-11-09）于并购后成立。

成立初衷是为公司拥有营利性民办职业技能培训机构资质，时至今日无任何业务，暂无纳入资产组范围。

(4) 湖南准题库教育科技有限公司（2020-04-26）目前主要从事工程类、财会类、资格类培训业务，具体项目有建造师、社会工作者、经济师、统计师等职业资格考试培训，因此后续将该公司纳入了商誉资产组范围。

(5) 湖南医考魔方教育科技有限公司（2020-04-26）主要从事医药类培训类业务，具体项目有护士资格、护理学、健康管理师、临床医学等培训，与商誉初始计量范围的业务一致，相关业务的来源、商标、师资、人员均来源于资产组范围，并不能产生独立的现金流，因此后续将该公司纳入了商誉资产组范围。

5) 中大英才资产组 2024 年财务数据未经审计的原因

1) 评估师采用中大英才资产组未经审计财务数据的原因：

由于评估报告出具日前，审计机构尚未出具中大英才公司 2024 年度财务报表审计报告，评估人员根据相关企业会计准则与中大英才、审计师及其相关人员就资产组的认定、资产组在各报表日的账面值、可收回金额的计量等问题进行沟通，并抽查验证申报评估的资产组的相关资产的会计凭证以及相关权属证明材料，调查了解申报评估的资产组的相关实物资产的存放、运行、维护、保养状况等来核实资产组相关财务数据准确性。经评估师核查，未发现中大英才资产组相关财务数据存在错误。

经核对，评估师采用的中大英才资产组 2024 年财务报表与审定财务报表主要差异为将报废电脑款会计科目-0.7 万元由营业外支出调整至资产处置收益，以及未计提深圳嘉道借款逾期违约金导致营业外支出与审定后数据产生 179.87 万元，以上调整对净利润影响占比为 24.79%。

因资产处置收益、营业外支出的发生不具有持续性，评估人员未参考历史年度数据对预测期资产处置收益、营业外支出进行预测，则以上审计调整不影响中大英才资产组可回收金额的评估结论。

2) 2024 年中大英才资产组财务数据与审计数据的差异及说明如下：

企业名称：中大英才（北京）网络教育科技有限公司资产组

项目	2024 年审计后	2024 年审计前	差额	差异说明
一、营业收入	11,699.06	11,699.06	-	
减：营业成本	4,469.75	4,469.75	-	

税金及附加	36.28	36.28	-	
销售费用	5,898.29	5,898.29	-	
管理费用	1,589.72	1,589.72	-	
研发费用	349.91	349.91	-	
财务费用	140.35	140.35	-	
减：资产减值损失	-	-	-	
信用减值损失	1.53	1.53	-	
加：其他收益	97.00	97.00	-	
投资收益			-	
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）		-	-	
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）		-	-	
资产处置收益（损失以“-”号填列）	10.11	10.81	-0.70	调整报废电脑款会计科目 - 0.7 万
二、营业利润	-679.65	-678.95	-0.70	
加：营业外收入	3.44	3.44	-	
减：营业外支出	271.49	92.32	179.17	1. 计提深圳嘉道借款逾期违约金 179.87 万。 2. 调整报废电脑款会计科目 -0.7 万
三、利润总额	-947.70	-767.83	-179.87	
减：所得税费用	-42.13	-42.14	0.01	
四、净利润	-905.57	-725.69	-179.88	

【年审会计师回复】

一、我们实施的核查程序

- 1、根据相关企业会计准则与中大英才、评估师及其相关人员就资产组的认定、资产组在各报表日的账面值、可收回金额的计量等问题进行沟通；
- 2、核对管理层及评估师在减值测试中使用的财务数据的准确性、完整性和相关性，是否与审计数据一致。

二、核查结论

经核查，我们未发现中大英才资产组相关财务数据存在错误。

(3) 根据 2023 年年报问询函回函，你公司以历年收款订单为依据对课程收入进行预测。请列示 2021 年至 2024 年各类课程开通人数、平均付费额、收款总额及对应可确认收入总额、前述数据的历史变动趋势、2025 年第一季度和上年同期收入规模，在此基础上量化分析你公司 2025 年课程收入预测的依据及合理性，预测期收入增长率是否与历史增长率存在明显差异，如是，请说明原因及合

理性。

1) 历史期 2021-2024 年各类课程开通人数、平均付费额、收款总额及对应可确认收入总额、前述数据的历史变动趋势列示如下：

项目/年度		2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
工程类	开通人数	291,831.00	165,987.00	150,442.00	103,096.00
	平均付费额（万元）	0.0206	0.0289	0.0273	0.035
	收款金额	6,007.12	4,789.92	4,106.13	3,608.86
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%
	收入（万元）	5,866.52	4,867.50	3,667.83	2,944.86
财经金融类	开通人数	369,609.00	234,444.00	202,455.00	137,947.00
	平均付费额（万元）	0.0124	0.0189	0.0211	0.0337
	收款金额	4,598.95	4,426.68	4,280.72	4,652.76
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%
	收入（万元）	4,491.31	4,498.37	3,823.79	3,796.70
资格类	开通人数	162,051.00	98,598.00	150,102.00	170,579.00
	平均付费额（万元）	0.0162	0.0267	0.0191	0.0213
	收款金额	2,631.86	2,630.81	2,866.97	3,638.95
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%
	收入（万元）	2,570.26	2,673.42	2,560.94	2,969.42
医药类	开通人数	55,497.00	27,250.00	19,577.00	10,894.00
	平均付费额（万元）	0.004	0.0059	0.0048	0.0055
	收款金额	224.34	162	93.26	60.34
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%
	收入（万元）	219.09	164.63	83.3	49.24
收入		13,147.19	12,203.92	10,135.86	9,760.22

从上表可见，工程类课程、财经金融类开通人数 2021 年有所增长，随后 2022-2024 年度均逐年下降；平均付费额除 2023 年外，其余历史年度均呈上涨趋势。工程类课程、财经金融类的收款总额、营业收入均在 2021 年有所增加，2022-2024 年度逐年下降。

资格类课程于 2021-2022 年度开通人数逐年下降，2023 年大幅提升 52.24%，2024 年度仍维持较高增长水平。平均付费额除 2023 年外，其余历史年度均呈上涨趋势。资格类课程收款总额于 2021-2022 年逐年下降，2023-2024 年转为逐年增加，营业收入则为除 2023 年较前一年有所下降外，2021-2022 和 2024 年度均同比增长。

医药类课程开通人数于 2021-2024 年均逐年下降，平均付费额于 2021/2023 年度较前一年下降，2022/2024 年度则较前一年有所增长。2021-2024 年度医药类课程的收款总额、营业收入均逐年下降。

2) 2025 年第一季度和上年同期收入规模列示如下：

金额单位：万元

收入类型	2025 年第一季度	2024 年第一季度	同比增长率
	金额	金额	
收款金额	2,644.10	2,425.33	9.02%
营业收入	1,764.90	1,716.98	2.79%

由上表可见，2025 年第一季度收款金额、营业收入较 2024 年同期分别增长 9.02%、2.79%，与 2024 年度相比收入增长率有所增加。

2) 2025 年课程收入预测的依据及合理性

预测期 2025 年较历史年度 2021-2024 年度营业收入对比如下：

金额单位：万元

项目/年度		2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
工程类	开通人数	291,831.00	165,987.00	150,442.00	103,096.00	82,477.00
	开通人数增长率	19.69%	-43.12%	-9.37%	-31.47%	-20.00%
	平均付费额（万元）	0.0206	0.0289	0.0273	0.035	0.04
	平均付费额增长率	-10.17%	40.08%	-5.42%	28.25%	14.29%
	收款金额	6,007.12	4,789.92	4,106.13	3,608.86	3,297.17
	收入款金额增长率	7.52%	-20.26%	-14.28%	-12.11%	-8.64%
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%	89.31%
	收入（万元）	5,866.52	4,867.50	3,667.83	2,944.86	2,944.83
	收入增长率	29.36%	-17.03%	-24.65%	-19.71%	0.00%
财经金融类	开通人数	369,609.00	234,444.00	202,455.00	137,947.00	103,460.00
	开通人数增长率	21.40%	-36.57%	-13.64%	-31.86%	-25.00%
	平均付费额（万元）	0.0124	0.0189	0.0211	0.0337	0.0385
	平均付费额增长率	4.21%	52.27%	11.98%	59.52%	14.24%
	收款金额	4,598.95	4,426.68	4,280.72	4,652.76	3,985.22
	收入款金额增长率	26.51%	-3.75%	-3.30%	8.69%	-14.35%
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%	89.31%
	收入（万元）	4,491.31	4,498.37	3,823.79	3,796.70	3,559.35
	收入增长率	52.22%	0.16%	-15.00%	-0.71%	-6.25%
资格类	开通人数	162,051.00	98,598.00	150,102.00	170,579.00	184,225.00

	开通人数增长率	-29.05%	-39.16%	52.24%	13.64%	8.00%
	平均付费额（万元）	0.0162	0.0267	0.0191	0.0213	0.0273
	平均付费额增长率	23.65%	64.70%	-28.42%	11.69%	28.17%
	收款金额	2,631.86	2,630.81	2,866.97	3,638.95	5,034.44
	收入款金额增长率	-12.27%	-0.04%	8.98%	26.93%	38.35%
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%	89.31%
	收入（万元）	2,570.26	2,673.42	2,560.94	2,969.42	4,496.45
	收入增长率	5.55%	4.01%	-4.21%	15.95%	51.43%
医药类	开通人数	55,497.00	27,250.00	19,577.00	10,894.00	8,715.00
	开通人数增长率	-55.95%	-50.90%	-28.16%	-44.35%	-20.00%
	平均付费额（万元）	0.004	0.0059	0.0048	0.0055	0.0063
	平均付费额增长率	-18.28%	48.62%	-19.87%	16.27%	14.55%
	收款金额	224.34	162	93.26	60.34	55.13147971
	收入款金额增长率	-64.00%	-27.79%	-42.43%	-35.30%	-8.63%
	收入确认率	97.66%	101.62%	89.33%	81.60%	89.31%
	收入（万元）	219.09	164.63	83.3	49.24	49.24
	收入增长率	-56.69%	-24.86%	-49.40%	-40.89%	0.00%
	收入合计	13,147.19	12,203.92	10,135.86	9,760.22	11,049.88

2025 年收入预测通过先对各类课程的开通人数和平均付费额进行预测，得出预计的收款金额，然后再以该收款金额乘以 2021-2024 年各类课程平均收入/收款金额确认率，预测 2025 年的收入金额。

工程类和财经金融类课程 2025 年迎来战略性调整，预计课程开通人数将进一步下降，公司将增加高客单价课程，开发高单价客户群，弥补整体开通人数下降的影响。故开通人数增长率、付费额增长率的预测参考 2021-2024 年平均水平，工程类课程分别是-20%、14.29%，财经金融类分别是-25%、14.24%。

资格类课程最近几年国家政策支持力度较大，尤其是社工项目，国家政策在中央财政支持、重点民生领域覆盖及人才保障机制等方面形成多维支撑体系，扩大了社工考试项目的市场规模，吸引越来越多的学员报考。中大英才目前是国内资格类培训课程项目的头部企业之一，近几年培训人数快速增长。一方面是由于政策的支持，需求的扩大，另一方面是公司的班型丰富，课程质量市场认可度较高。2025 年公司将进一步加大销售力度，扩展项目数量，提升商机运营效率和数量，并优化提升用户体验，保证产品质量和提升学员服务，以此确保公司在该领域的领先优势。同时，加强产品研发，针对特定客户推出特色班型，提高客单价

课程类型的销售占比，整体提升资格类课程的毛利水平。故预计 2025 年将延续 2023-2024 年收入增长趋势，2025 年开通人数预计增长 8%。而平均付费额则参考 2021-2024 年平均水平以及高客单价课程比例的调整预计增长率为 28.17%。

医药类课程预计 2025 年开通人数有所下降，但开通人数增长率预计较 2021-2024 年降幅放缓，按照-20%进行预测，平均付费额预计将延续 2024 年增长趋势，按照增幅 14.55%进行预测。

由上表可见，2025 年度各项课程的开通人数增长率、平均付费额增长率、收入款金额增长率、收入增长率以及营业收入/收款金额比率均处于历史年度变动范围内，2025 年预测数据合理。

3) 历史年度及预测期营业收入及增长率列示如下：

金额单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业收入	15,471.48	14,121.36	11,640.35	11,699.06
收入增长率	22.69%	-8.73%	-17.57%	0.50%

项目/年度	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
收入增长率	11.80%	-4.60%	-1.34%	6.17%	4.67%

由上述数据可见，2025 年营业收入增长率较近三年增幅略高，主要为资格类社工考试项目等项目市场规模增加，预计营业收入增长幅度较以前年度有所增加。

2026-2029 年年预测期营业收入增长率变动幅度较小，主要由于各类课程收入预测期有所波动导致。工程类、财经金融类、医药类课程预计 2026-2027 年随着市场份额逐步萎缩，预计开通人数进一步降低，预测营业收入逐年下降，2028-2029 年参照 2027 年开通人数进行预测；资格类课程预计 2026-2027 年需求旺盛，开通人数预计逐年增长，2028-2029 年则增幅逐步放缓。

2026-2029 年各类课程平均付费额增长率参考中国近十年通货膨胀率水平，按照每年增长 2%进行预测。收入确认率参照 2025 年预测比例进行预测。

综合分析，预测期营业收入增长率与历史增长率不存在明显差异。

(4) 根据 2023 年年报问询函回函，除上述课程收入外，你公司预测期收入还包括其他课程收入、图书收入、中介收入、佣金收入。请列示 2025 年前述各

类业务收入预测依据，说明预测期收入增长率是否与历史增长率存在明显差异，如是，请说明原因及合理性。

历史年度 2021-2024 年以及预测期 2025 年其他课程收入、图书收入、中介收入、佣金收入的营业收入及增长率列示如下：

金额单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
其他课程收入	28.63	18.82	12.29	29.59	36.99
收入增长率	-38.54%	-34.27%	-34.71%	140.79%	25.00%
图书收入	1,536.70	1,306.02	928.22	1,244.54	1,330.42
图书收入/课程收入比例	11.66%	10.69%	9.15%	12.71%	12.00%
中介收入	596.35	391.76	68.74	7.68	7.68
中介收入增长率	23.99%	-34.31%	-82.45%	-88.83%	0.00%
佣金收入	162.61	198.79	366.42	74.53	74.53
佣金收入增长率	-23.22%	22.25%	84.32%	-79.66%	0.00%

其他课程收入近一年增幅较大，中大英才通过搭建“老带新”裂变体系：通过积分兑换、课程优惠券等机制，将客户推荐转化率提升，预计 2025 年该项课程收入仍会保持较快增长，2025 年按照 25%增长率进行预测。

中大英才的图书收入主要为职业考试相关的考试辅导书籍销售收入，考试教材和部分辅导书由公司向出版社进货，以零售和随课程打包等提供给学员。由于图书收入与课程收入的购买人群存在一定相关性，参考历史年度图书收入占课程收入比例进行预测。

中介收入均为学历中介业务收入，主要来源于国际教育市场。由于收入确认需遵循各个院校的录取时间点，而不同院校的录取时间安排存在差异，导致了收入确认的时间跨度不尽相同。这种差异性使得公司收入表现出较大波动，预测期 2025 年参考 2024 年收入进行预测。

中大英才的佣金收入为向同行业单位推荐客户，若成功推荐客户购买同行业单位课程，将收取一定比例佣金。由于该项业务收入随机性较大，历史年度收入波动较大，2025 年参考 2024 年收入水平进行保守预测。

预测期 2026-2029 年上述各类课程营业收入及增长率列示如下：

金额单位：万元

类别	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
其他课程收入	37.73	38.48	39.25	40.03
收入增长率	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%

图书收入	1,265.90	1,247.93	1,329.32	1,394.76
收入增长率	1.72%	-1.42%	6.52%	4.92%
中介收入	7.68	7.68	7.68	7.68
收入增长率	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%
佣金收入	74.53	74.53	74.53	74.53
收入增长率	-0.01%	0.00%	0.00%	0.00%

其他课程收入预计 2026-2029 年维持 2025 年收入水平，参考近 10 年中国通胀率按照每年增幅 2%进行预测；预测期图书收入参考历史年度图书收入占营业收入比例的平均水平，以及预测期各年度营业收入进行预测；中介收入、佣金收入预计 2026-2029 年维持 2025 年收入水平，增长率为 0。

综上所述，以上类别的业务预测期收入整体增长率与历史增长率不存在明显差异。

（5）根据历年年报披露数据，中大英才 2021 年商誉减值测试预测 2022 年收入增长率为 0.70%，2022 年商誉减值测试预测 2023 年收入增长率为 3.93%，2023 年商誉减值测试预测 2024 年收入增长率为 3.74%。请核实说明历史商誉减值测试中预测收入与实际收入变动趋势是否存在明显差异，如是，请说明具体原因，本次收入预测是否已充分考虑前述原因，本次收入预测所依据假设是否与历史实际收入存在不一致情形。

2022-2024 年度历史商誉减值测试中预测收入与实际收入对比数据列示如下：

金额单位：万元

项目	预测收入	实际收入	预测增长率	实际增长率	差额	差异率
2022 年	15,579.78	14,121.36	0.70%	22.69%	-1,458.42	-10.33%
2023 年	14,676.33	11,640.35	3.93%	-17.57%	-3,035.98	-26.08%
2024 年	12,075.70	11,699.06	3.74%	0.50%	-376.64	-3.22%

如上表所示，2023 商誉减值测试中预测收入与实际收入变动趋势存在明显差异。2022 年、2024 年商誉减值测试中预测收入与实际收入变动趋势趋同。2022-2024 年历史商誉减值测试中实际收入均低于预测收入。

2022 年中大资产组涉及的职业教育业务相关政策没有较大变化，但受市场疲软、学员购买力下降等影响导致业务回款减少；2023 年中大英才希望通过加大销售力度，增加业务回款，从而增加收入，但受限于诸多因素的影响，尤其是在线教育行业竞争加剧及核心课程（如建筑工程类）市场需求萎缩等直接原因，导致 2023 年实际收入不及预期。2024 年及时调整销售策略，优化课程结构，新

增高职项目做为第二增长点，实际收入基本与上年持平，与预测收入也较为接近。

综上所述，公司在历年商誉减值测试中对第二年收入预测增长率与实际收入增长率趋势基本一致，2023 年实际收入下降主要是受部分课程需求变化等客观因素影响造成，具有客观合理性。本次收入预测已充分考虑各种影响因素，所依据的假设与历史实际收入保持一致。

（6）中大英才资产组近三年利润率逐年下滑且 2024 年为负，请量化分析本报告期末预测 2025 年利润率为 6.82%且以后年度整体增长的原因及合理性。

1、报告期末预测 2025 年利润率为 6.82%的原因及合理性

中大英才资产组近三年及预测期 2025 年损益情况如下表：

金额单位：人民币万元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
一、营业收入	14,121.36	11,640.35	11,699.06	13,078.96
减：营业成本	4,261.92	3,422.22	4,469.75	4,115.03
税金及附加	45.65	44.38	36.28	29.49
销售费用	5,455.88	5,792.86	5,898.29	5,946.71
管理费用	1,971.24	1,049.73	1,589.72	1,528.91
研发费用	681.57	559.44	349.91	566.30
财务费用	104.91	98.23	140.35	
减：资产减值损失			-	
信用减值损失	0.87	6.28	1.53	
加：其他收益	17.15	10.7	97	
投资收益	2.73	-		
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）				
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）				
资产处置收益（损失以“-”号填列）	9.93		10.11	
二、营业利润	1,629.12	677.9	-679.65	892.53
加：营业外收入	0.55	0.03	3.44	
减：营业外支出	14.22	22.41	92.32	
三、利润总额	1,615.45	655.52	-767.83	892.53
减：所得税费用	72	27.59	-42.14	
四、净利润	1,543.46	627.93	-725.69	892.53

由上表可见，2023 年度净利润同比降幅较大，主要原因是当年收入降幅较大，导致毛利下降，净利润较上年度有较大幅度下降。

2024 年度净利润为负主要原因是营业成本增幅较大。增加的主要营业成本

明细如下：

项目	2024 年增加金额 (万元)	增加原因
师资成本	376.96	年度内新增部分班型产品，较上一年新增加了一定研发、编辑、录制等师资成本
高职项目成本	403.49	该项目为 2024 年新增项目，该年度新增收入 505.39 万元，项目毛利率较低
图书业务成本	150.60	部分受损图书低价处理导致图书业务综合成本上升
合计	931.05	

从上表可见，这部分营业成本的增加项目为新增专项成本、低毛利业务等，故导致 2024 年度毛利下滑，从而导致净利润由正转负。

本次商誉减值测试中对 2025 年及以后的预测期收入和成本费用等指标的预测是在历史实际数据的基础上，参考中大英才的经营策略和管理措施以及相关财务预算而制定的。其中营业收入和营业成本的预测过程如下：

项目		2024 年	2025 年
收入	工程类	2,944.86	2,944.83
	财经金融类	3,796.70	3,559.35
	资格类	2,969.42	4,496.45
	医药类	49.24	49.24
	咨询服务	505.39	505.39
	其他业务	77.11	74.08
	其他课程收入	29.59	36.99
	图书收入	1,244.54	1,330.42
	中介收入	7.68	7.68
	佣金收入	74.53	74.53
	收入合计	11,699.06	13,078.96
成本	师资费用	838.55	668.65
	员工工资	732.75	653.95
	社保公积金	210.77	176.57
	图书分公司图书成本	1,142.87	1,031.43
	中大本部图书成本	602	876.32
	房租	151.34	93.6
	折旧费	12.43	10.3
	无形资产摊销	102.19	60.01
	认证成本	76.1	67.13
	中介业务成本	26.16	34
	长期待摊费用	2.86	31.78

	咨询服务成本	565.23	404.31
	视频成本	6.67	7
	恒企佣金成本	10.95	
	代办服务成本	-11.13	
	成本合计	4,469.75	4,115.03
毛利	毛利合计	7229.31	8963.93
	毛利率	61.79%	68.54%

以上分析可知，2024 年度毛利率比 2023 年及以前年度较低，主要是 2024 年度多项新项目和专项成本的增加所致。2025 年预测毛利率为 68.54%，恢复到 2023 年及以前的平均水平。主要原因是资格类课程收入增幅较大且毛利较高。其次，2025 年度师资费用通过供应商合作模式以及自有教研老师录制课程等方式，降低了费用预算。再有，预计通过优化组织结构，精简岗位，提高人均效率、降低员工工资成本及相应的社保费用等。此外，图书业务将恢复到正常的毛利水平：2024 年图书业务毛利率为 8.17%，2025 年预计将恢复至正常毛利水平区间。图书业务 2021 年-2024 年及预测期 2025 年毛利率如下表：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
图书收入	1,536.70	1,306.02	928.22	1,244.54	1,330.42
图书成本	1,178.25	1,001.31	751.31	1,142.87	1,031.43
毛利率	23.33%	23.33%	19.06%	8.17%	22.47%

综上所述，预测 2025 年利润率为 6.82%具有合理性。

2、预测期及以后年度整体增长的合理性

2024 年及预测期营业成本、毛利率对比表

单位：万元

序号	项目/年度	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
1	师资费用	838.55	668.65	619.25	605.79	667.75	717.45
2	员工工资	732.75	653.95	623.84	615.45	653.43	683.97
3	社保公积金	210.77	176.57	168.44	166.17	176.43	184.67
4	图书分公司图书成本	1,142.87	1,031.43	983.94	970.71	1,030.62	1,078.79
5	中大本部图书成本	602.00	876.32	835.97	824.73	875.63	916.55
6	房租	151.34	93.60	89.29	88.09	93.52	97.89
7	折旧费	12.43	10.30	27.71	30.22	31.09	31.00

8	无形资产摊销	102.19	60.01	39.06	31.91	6.44	6.44
9	认证成本	76.10	67.13	62.68	60.69	65.10	69.64
10	转出进项税	-					
11	中介业务成本	26.16	34.00	32.43	32.00	33.97	35.56
12	长期待摊费用	2.86	31.78	21.19	-	1.11	12.56
13	咨询服务成本	565.23	404.31	404.31	404.31	404.31	404.31
14	视频成本	6.67	7.00	5.00	5.00	5.00	5.00
15	恒企佣金成本	10.95	-	-	-	-	-
16	云校使用费	-					
17	代办服务成本	-11.13					
	营业成本合计	4,469.75	4,115.03	3,913.09	3,835.06	4,044.41	4,243.83
	营业收入	11,699.06	13,078.96	12,476.77	12,309.01	13,068.68	13,679.47
	毛利率	61.79%	68.54%	68.64%	68.84%	69.05%	68.98%

中大英才 2025 年通过构建自媒体内容矩阵(如微信公众号、抖音、知乎等),尤其是资格社工项目、经济师项目团队通过 24 小时直播方式增加自然流量降低获客成本,通过调整营销投放策略,从泛流量推广转向社工、建筑、财经等刚需领域的垂直化精准触达,减少低效渠道投入,在维持现有的销售费用水平情况下提升营销转化率,促进收入增长。预计 2025 年销售费用率有所降低,2026 年及以后年度维持一定销售费用率水平。

同时,通过优化管理人员薪酬结构、加强预算管控、精简流程,提高管理效率等方式控制管理费用增长,从而有效地降低管理费用率,2026 年及以后年度维持该管理费用率水平。

近三年及预测期毛利率以及销售费用率、管理费用率列示如下:

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
毛利率	69.82%	70.60%	61.79%	68.54%	68.64%	68.84%	69.05%	68.98%
销售费用率	38.64%	49.77%	50.42%	45.47%	45.32%	45.65%	45.78%	45.71%
管理费用率	13.96%	9.02%	13.59%	11.69%	11.90%	11.92%	11.90%	11.83%
净利润率	10.93%	5.39%	-6.20%	6.82%	6.89%	6.71%	6.81%	6.87%

综上所述,预测期及以后年度整体增长具有合理性。

(7) 2021 年至 2024 年,中大英才商誉减值测试选用折现率分别为 15.36%、14.32%、14.15%、12.32%。请列示前述折现率的计算过程、各类参数取值,对比说明本年度折现率与以前年度存在差异的原因及合理性。请年审会计师、评估师核查并发表明确意见。

1、2021-2024 年度折现率计算过程列示如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
被评估公司目标资本结构及有杠杆贝塔 (β_L)	1.06	1.1119	1.1918	0.7953
无风险收益率 (R_f)	3.97%	3.16%	2.52%	3.41%
市场风险溢价 (MRP)	7.12%	6.45%	6.93%	6.37%
公司特有风险溢价 (R_c)	2.50%	3.01%	3.00%	2.00%
被评估公司权益资本成本 (R_e)	14.02%	13.33%	13.78%	10.48%
被评估公司债务资本成本 (R_d)	4.65%	4.30%	4.20%	3.45%
被评估企业 WACC	13.47%	12.57%	13.08%	10.48%
迭代计算的税前折现率	15.36%	14.32%	14.15%	12.32%

2、2021-2024 年度折现率计算方法

1) 2021 年系统风险系数 Beta 计算方法：

我们采用的方法是在上市公司中寻找一些在主营业务范围、经营业绩和资产规模等均与资产组相当或相近的上市公司作为对比公司，通过估算对比公司的 Beta 系数进而估算资产组的 Beta 系数。其估算步骤如下：

①选择与评估单位具有可比性的参考企业：

选取参考企业的原则如下：

参考企业只发行人民币A股；

参考企业的主营业务与评估对象的主营业务相似或相近；

参考企业的股票截止评估基准日已上市5年以上；

参考企业的经营规模与评估对象尽可能接近；

参考企业的经营阶段与评估对象尽可能相似或相近。

根据上述标准，我们选取了以下3家上市公司作为参考企业：

002607.SZ 中公教育、300338.SZ 开元教育、600661.SH 昂立教育。通过 Wind 资本终端等专用数据终端查得各参考企业的具有财务杠杆的 Beta 系数。

□评估对象目标资本结构的估算

A、对比公司的资本结构

对比公司与资产组均属于“职业教育”行业：其 D/E 值的平均值为 7.20%。

B、资产组的资本结构

按参考企业资本结构的均值作为资产组的“目标资本结构”。

资产组具有财务杠杆的 BETA=对比公司剔除资本结构因素的平均 BETA 值 $\times (1 + D/E \times (1 - \text{所得税率}))$

2) 2022-2023 年系统风险系数 Beta 计算方法

系统风险系数 B

根据同花顺 iFinD 查询的与企业类似的沪深 A 股股票上市公司贝塔参数估计值计算确定，具体确定过程如下：

首先根据公布的类似上市公司 Beta 计算出各公司无财务杠杆的 Beta，然后得出无财务杠杆的平均 Beta 及上述计算的企业的目标资本结构 D/E，计算出目标企业的 Beta。计算公式如下：

$$=(1+(1-T) \times D/E) \times B_u$$

公式中：B-有财务杠杆的 Beta_v

D/E-根据公布的类似上市公司债务与股权比率

B_u-无财务杠杆的 Beta_u

T-所得税率。

评估人员取上市交易的 4 家教育行业上市公司在评估基准日最近 36 个月原始 B 值的加权平均值，经资本结构修正后作为本次评估 B 值的取值。

本次选取的 4 家教育行业可比上市公司分别昂立教育、中公教育、凯文教育、科德教育。

3) 2024 年折现率测算过程：

□对比公司的选取

在本次评估中对对比公司的选择标准如下：

对比公司近年为盈利公司；

对比公司必须为至少有两年上市历史；

对比公司在沪深交易所发行人民币 A 股；

对比公司所从事的行业或其主营业务为教育培训服务。

根据上述四项原则，我们选取了 4 家上市公司作为对比公司，分别为中公教育、科德教育、中国高科、学大教育。

□无风险利率 r_f 的估计

根据中央国债登记结算有限责任公司发布的剩余期限在 10 年期以上的国债收益率，自 2014 年 12 月起至评估基准日所在月止分别按月计算各个月份的国债收益率的算术平均值并以此作为各个月份的国债收益率的估计值；2014 年 12 月至评估基准日所在月的所有月份的国债收益率的算术平均值即为该计算区间末的

无风险利率的估计值。

□市场风险溢价 MRP 的估计

按照 CSI300 每个月的月末（该月最后一个交易日）的收盘指数相对于其基期指数（1000）的变化率（几何收益率）作为测算月的市场收益率，可以得出 2014 年 12 月至评估基准日所在月的各个月的市场收益率的估计值；2014 年 12 月至评估基准日所在月的所有月份的市场收益率的算术平均值即为该计算区间末的市场预期报酬率的估计值。

根据上述无风险利率 R_f 的估计值和市场预期报酬率 R_m 的估计值，按下式计算各计算区间的市场风险溢价 MRP ：

$$\text{市场风险溢价 } MRP = R_m - R_f$$

□ β 的计算

β 反映一种股票与市场同向变动的幅度， β 指标计算模型为市场模型：

$$R_i = \alpha + \beta R_m + \epsilon$$

在市场模型中，以市场回报率对股票回报率做回归求得 β 指标值，本说明中样本 β 指标的取值来源于同花顺 Ifind 资讯平台。

β 指标值的确定以选取的样本，自同花顺 Ifind 平台取得的考虑财务杠杆的 β 指标值为基础，计算商誉所在资产组所处行业业务板块的不考虑财务杠杆的 β 指标值，以所处行业平均资本结构为基础，计算商誉所在资产组考虑财务杠杆的 β 指标值。

考虑财务杠杆的 β 指标值与不考虑财务杠杆的 β 指标值换算公式如下：

$$\beta_U = \beta_L / [1 + (1 - T) \times D/E]$$

式中：

β_L ：考虑财务杠杆的 Beta；

β_U ：不考虑财务杠杆的 Beta；

T：所得税率；

□特有风险的调整

考虑到被评估企业在业务规模、市场竞争、融资条件、资本流动性等方面相比参照公司所具有的特有风险，本项目特有风险调整值确定为 2%。

□股权资本成本的计算

债务资本成本：

债务资本成本的计算参考五年以上 LPR 贷款利率为债务资本成本。

税后折现率的计算：

$$r_e = r_f + MRP \times \beta + r_c$$

税前折现率计算：

依据税后现金流量、税后折现率计算得出现金流量现值，以此为基础，计算税前折现率。

3、本年度折现率与以前年度存在差异的原因

依据《资产评估专家指引第 11 号——商誉减值测试评估》（中评协〔2020〕37 号）第二十四条，“折现率的确定应当以该资产的市场利率为依据。该折现率是企业作为市场参与者在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。”行业准则并未要求连续评估时必须选取与以前年度完全一致的可比上市公司，未对选取 BETA 值的交易期间、特定风险溢价选取标准做明确要求。具体差异原因分析如下：

1) 2021-2024 年各评估基准日的剩余期限在 10 年期以上的国债收益率、市场收益率平均值不同，导致各评估基准日无风险报酬率、市场风险溢价有所差异。本年应选取 2024 年度相应参数，不应沿用 2023 年及以前年度参数，故该差异对本年折现率无影响。

2) 各年度特别风险溢价取值有所差异，主要由于评估人员在综合分析各年企业规模、核心竞争力等因素的基础上根据经验得出的结论有所不同。该差异对折现率影响为 1%。具体测算过程列示如下：

序号	分析内容	风险描述	委估技术风险描述	风险 分值
1	资产组业务的生命周期，技术投入的持续性、稳定性	资产组处于生命周期的投入期、成长期、成熟期，还是衰退期；技术投入的持续性、稳定性，新技术研发如何	委估资产组处于成长期，风险一般	0.50%
2	资产组所处的行业及前景	资产组所在的行业发展情况属于朝阳行业，其市场风险小；如果属于正在衰退的行业，其市场风险就大。	资产组所属行业属于成熟行业，市场风险相对较小	0.50%

3	资产组所处的行业竞争状况	行业竞争对手的多寡、强弱情况，如果竞争对手多而强则市场风险大；反之市场风险小。	行业竞争对手，属于行业龙头企业，风险较小	0.50%
4	国家政策对产品的政策导向	国家鼓励发展的行业，风险较小，国家限制发展的行业风险较大	委估资产组属于国家鼓励发展的行业，风险较小	0.30%
5	其他市场化风险	原材料、气候、环保等因素的影响力度	受原材料、气候、环保等因素的影响较小	0.20%
合计				2.00%

3) 各年度所选取的可比上市公司不完全相同，导致 BETA 值较以前年度有所变化。本年将 2023 年度选取的可比公司凯文教育、昂立教育替换为中国高科、学大教育。

上述可比公司主营业务内容如下：

证券代码	证券名称	主营业务类型
002607.SZ	中公教育	公务员招录面授培训、综合面授培训
300192.SZ	科德教育	职校和复读业务
600661.SH	昂立教育	青少儿素质教育、高中业务
002659.SZ	凯文教育	K12 学校运营业务、产教融合业务以及培训服务业务
600730.SH	中国高科	资格考证、职称晋升、技能培训、继续教育、学历提升、教育装备
000526.SZ	学大教育	个性化培训、职业教育、全日制教育

昂立教育、凯文教育主要经营青少儿素质教育、K12 学校运营业务，而中大英才主营业务为在线职业课程培训服务，由于上述两家可比公司主营业务类型与中大英才有一定差异，本年将其替换为主营业务与职业教育培训业务相关的上市公司中国高科、学大教育。

4) 2024 年选取各可比上市公司距评估基准日近 5 年为交易期间计算的 BETA 值作为可比上市公司 BETA 值，而 2021-2023 年选取各可比上市公司距评估基准日近 3 年为交易期间计算的 BETA 平均值作为可比上市公司 BETA 值。若选取 2023 年 4 家可比上市公司，选取距评估基准日近 3 年为交易期间计算的 BETA 平均值选取得出折现率为 13.79%，对折现率影响为 1.47%。

可比上市公司 2020-2024 年度以各年为交易期间的 BETA 值统计如下：

证券代码	证券名称	Beta[起始交易日期] 20200101[截止交易日期] 20201231[计算周期 2] 周[收益率计算方法] 普通收益率 [标的指数] 沪深 300 指数	Beta[起始交易日期] 20210101[截止交易日期] 20211231[计算周期 2] 周[收益率计算方法] 普通收益率 [标的指数] 沪深 300 指数	Beta[起始交易日期] 20220101[截止交易日期] 20221231[计算周期 2] 周[收益率计算方法] 普通收益率 [标的指数] 沪深 300 指数	Beta[起始交易日期] 20230101[截止交易日期] 20231231[计算周期 2] 周[收益率计算方法] 普通收益率 [标的指数] 沪深 300 指数	Beta[起始交易日期] 20240101[截止交易日期] 20241231[计算周期 2] 周[收益率计算方法] 普通收益率 [标的指数] 沪深 300 指数
002607.SZ	中公教育	0.3281	1.3801	1.4977	1.2198	1.4186
300192.SZ	科德教育	0.3348	-0.2849	0.9569	0.2776	1.5492
600730.SH	中国高科	0.7218	0.0042	1.0726	0.5174	0.9813
000526.SZ	学大教育	0.4852	0.6989	0.3700	0.2396	1.201

数据来源：同花顺 ifind

2021 年“双减”政策波及职业教育赛道，部分学科类培训机构转型职教导致竞争加剧；2021 年 10 月中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》，意见规划到 2035 年，职业教育整体水平进入世界前列，技能型社会基本建成，加快建立“职教高考”制度，完善“文化素质+职业技能”考试招生办法。2024 年 8 月，国务院印发《关于促进服务消费高质量发展的意见》，该意见提到，要激发改善型消费活力，推动社会培训机构面向公众需求提高服务质量。有声音认为，这意味着校外学科类培训或将“松绑”。短期政策造成近 5 年各家可比公司历史年度的 Beta 值波动范围较大，3 年数据可能包含未被市场消化的临时性波动，导致 Beta 失真。选取 5 年数据能覆盖完整的经济周期，减少短期政策冲击对 Beta 计算的干扰。

5) 2022-2023 年在计算有财务杠杆的 BETA 时，按参考企业资本结构的均值作为资产组的目标资本结构。2024 年以中大英才资产组的实际资本结构进行测算。依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第十二条，“预计资产的未来现金流量也不应当包括筹资活动产生的现金流入或者流出以及与所得税收付有关的现金流量”。故本次计算折现率时未考虑未来可能发生的筹资活动对资本结构

的影响。若 2024 年选用目标资本结构进行测算，得出折现率为 11.87%，对折现率产生影响为-0.45%。

【评估师核查意见】

本次评估选取的可比上市公司主营业务均涵盖职业教育在线培训业务，业务类型与中大英才资产组接近，选取可比公司距评估基准日近 5 年为交易期间计算的 BETA 值可以合理反映各公司 BETA 值平均水平，选取中大英才资产组实际资本结构与中大英才资产组预测期经营性现金流量反映的资本结构相一致。经预测和核查折现率测算过程无误，评估结论合理。

【年审会计师回复】

一、我们实施的核查程序

- 1、与中大英才、评估师及其相关人员就折现率等问题进行沟通；
- 2、核对管理层及评估师折现率计算过程中使用的相关参数的选取标准、数据准确性、合理性；
- 3、复核评估师相关的计算过程底稿。

二、核查结论

经核查，我们认为本年度折现率存在差异具有合理性。

（8）年审会计师将商誉减值列为关键审计事项，称已复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性，并就识别出的任何重大差异向管理层询问原因，同时考虑相关因素是否已在本年度的预测中予以考虑。请进一步说明复核过程、评价标准、访谈记录、相关因素在本年度预测中予以考虑的具体表现。

【年审会计师回复】

一、复核过程：

我们从企业获取上年度包含营业收入、营业成本、净利润等各项评估预测数据、以及上年实际经营成果数据，复核结果汇总如下：

	2024 年预测数据 (单位：万元)	2024 年实际经营数 据 (单位：万元)	差异金额 (单 位：万元)	差异比例
营业收入	12,075.78	11,699.06	376.72	3.12%
营业成本	4,147.86	4,469.75	-321.89	-7.76%
期间费用	8,395.97	7,978.27	417.70	4.98%
净利润	-505.56	-905.57	400.01	-79.12%

二、评价标准：

根据上述复核过程中发现的各项差异，分析预测出现偏差的原因、同时考虑预测的固有缺陷，我们根据差异金额、差异百分比，对评估结果的重要影响程度，对管理层实施访谈，对差异比例超过 10%的净利润出现较大差异的原因进行重点了解、以及针对上年评估预测差异本年是如何确保预测的未来期间经营数据的准确性。同时与评估师访谈、了解评估机构针对公司管理层未来经营预测的准确性所实施的核实措施。

三、访谈记录：

首先，我们跟公司管理层及评估师了解商誉资产组的形成过程、了解资产组的认定范围以及与中大英才公司合并范围的差异原因（商誉资产组的划分并不是以是否具有控股关系作为依据的，而是主要考虑是否能从商誉初始计量时的企业合并的协同效应中受益）是合理的，且历年资产组认定保持一致，未发生变化。

其次，跟管理层了解 2024 年净利润下降的主要原因。经了解为新增部分班型产品导致新增加了一定研发、编辑、录制等师资成本；2024 年新增项目高职项目，该项目毛利率较低；部分受损图书低价处理导致图书业务综合成本上升；计提深圳嘉道借款逾期违约金。同时与审计数据进行核对，未见企业回复原因与财务数据存在不勾稽。

然后，我们了解公司管理层关于 2025 年度中大英才的经营策略和成本费用管控措施（如优化组织结构，精简岗位，提高人均效率、降低员工工资成本及相应的社保费用等），我们收集 2025 年度财务预算、收集 1 季度经营数据、分析中大历年淡旺季经营数据，了解评估师对相关预测数据的核查程序。

最后，跟评估师了解关于折现率、BETA 系数、以及商誉减值结果等计算过程。

综上所述，本年度预测已充分考虑资产组认定、营业收入、营业成本、净利润、折现率、BETA 系数计算等各项因素。

问题五：

5.年报显示，报告期内，你公司作价 900 万元出售上海天琥云教育科技有限公司（以下简称“上海天琥”）100%股权。

（1）请说明出售事项对本报告期合并资产负债表、利润表、所有者权益变

动表各项目的的影响情况及具体金额计算过程。

(2) 请说明受让方支付上海天琥股权转让款的资金最终来源，是否存在资金来源于你公司、董监高、控股股东及实际控制人、其他关联方的情形，如是，请说明投资收益相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(1) 请说明出售事项对本报告期合并资产负债表、利润表、所有者权益变动表各项目的的影响情况及具体金额计算过程。

① 出售上海天琥对合并资产负债表的影响：

出售上海天琥收回处置对价 900 万元，增加资产总额 900 万元；

出售上海天琥时点，上海天琥账面总资产 7498.10 万元（无合并范围内关联方资产），减少资产总额 7498.10 万元；

出售上海天琥时点，上海恒企合并层面商誉账面价值 2951.61 万元，减少资产总额 2951.61 万元；

出售上海天琥时点，被动形成对上海天琥的财务资助款 8849.40 万元，增加资产总额 8849.40 万元；

综上，减少合并层面资产总额 700.31 万元。

出售上海天琥时点，上海天琥负债合计金额 11882.67 万元，其中 8849.40 万元为应付上海恒企等合并范围内关联方，减少负债总额 3033.27 万元。

综上，减少合并层面负债金额 3033.27 万元

□出售上海天琥对合并层面利润表的影响：

长期股权投资的账面价值：原值 28075.2 万元，减去减值准备 22403.2 万元，所以账面价值是 $28075.2 - 22403.2 = 5672$ 万元。然后出售价格是 900 万元，所以产生处置损益。处置损益的计算应该是出售价格减去账面价值，即 $900 - 5672 = -4772$ 万元，也就是亏损 4772 万元。这个亏损应该计入利润表的投资收益科目。

合并层面冲回长期股权投资减值准备-22403.2 万元和对上海天琥累计计提商誉减值准备 8235.07 万元。计入利润表的投资收益科目。

合并层面调整以前年度上海天琥购买少数股东权益 44%，产生损益 16315.2 万元。计入利润表的投资收益科目。处置时，产生投资收益 4957.89 万元。

综上，导致利润表中的投资收益增加 2332.96 万元。

□出售上海天琥对合并层面所有者权益变动表的影响：

如上述□出售上海天琥对合并层面利润表中所述，出售上海天琥导致增加投资收益 2332.96 万元，且无其他事项导致净资产发生变化。

综上，导致合并层面所有者权益变动表净资产增加 2332.96 万元。

（2）请说明受让方支付上海天琥股权转让款的资金最终来源，是否存在资金来源于你公司、董监高、控股股东及实际控制人、其他关联方的情形，如是，请说明投资收益相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

受让方是冯仁华与广州智盛物业管理有限公司，根据公司提供的交易文件及资金流水记录，支付上海天琥股权转让款时的资金最终来源为自有及自筹资金，与公司、董监高、控股股东及实际控制人、其他关联方不存在资金往来。会计师已就上海天琥股权转让行为对冯仁华进行访谈，并检查冯仁华与恒企公司及董监高、控股股东及实际控制人无关联关系。

【年审会计师回复】

一、我们实施的核查程序

1、获取开元教育关于处置上海天琥的董事会决议、股东大会决议、股权转让协议、所涉及的审计报告、评估报告、工商变更等交易文件；

2、查看上海天琥关于财产转移交接手续相关资料、查看股权转让款的银行支付回单、并进行资金穿透；

3、访谈交易对手方，了解交易背景、交易真实性、交易条款、交易过程等，同时了解其交割时点关于剩余款项的支付计划、支付能力、资金来源等；

4、了解上海恒企相关会计处理、以及核对投资收益的计算过程。

二、核查结论

经核查，我们认为上海天琥股权转让款资金来源独立于公司及其关联方，公司投资收益相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

问题六：

6.年报显示，报告期内，你公司子公司上海恒企专修学院有限公司（以下简称“上海恒企”）与重整投资人深圳嘉道功程股权投资基金（有限合伙）（以下简称“嘉道功程”）签署债权转让协议、赠与协议，上海恒企将其对上海天琥的

5,799.40 万元应收款项按账面原值转让给嘉道功程，并接受嘉道功程现金捐赠 23,000 万元。

(1) 请结合上述资金到账时间、到账后资金支出用途、资金具体流向、相关协议对资金用途、资金存放及保管的限制条款（如有）等，说明相关资金支出是否基于真实业务活动，资金使用、存放及保管是否符合协议约定。请年审会计师核查并发表明确意见。

(2) 请说明应收债权转让和接受现金捐赠事项对本报告期合并资产负债表、利润表、所有者权益变动表各项目的影响情况及具体金额计算过程。

【回复】

(1) 请结合上述资金到账时间、到账后资金支出用途、资金具体流向、相关协议对资金用途、资金存放及保管的限制条款（如有）等，说明相关资金支出是否基于真实业务活动，资金使用、存放及保管是否符合协议约定。请年审会计师核查并发表明确意见。

上述现金捐赠资金及债权转让资金到账时间均为 2024 年 12 月 30 日，因上海恒企账户受限等原因，前述资金存放于公司其他子公司账户。资金到账后支出用途主要为归还借款、偿还学员退费、支付学历款、支付员工薪酬等、支付诉讼相关款项、日常运营支出等。

《赠与协议》及《债权转让协议》均未对资金用途、资金存放及保管做出约定及限制。公司接受赠与资金及债权转让资金后的相关资金支出是基于公司业务所需的真实业务活动，资金使用、存放及保管符合《赠与协议》及《债权转让协议》的相关约定。

【年审会计师回复】

一、我们实施的核查程序

1、获取《赠与协议》、《债权转让协议》，核查相关条款，相关协议未见对资金用途、资金存放及保管的限制条款；

2、取得《确认函》了解嘉道功程现金捐赠及债权转让款支付时间（2024 年 12 月 31 日前）；

3、检查银行回单并进行资金穿透。经检查赠与资金及债权转让款付款人均均为深圳嘉道功程股权投资基金（有限合伙）、支付时间为 2024 年 12 月 30 日、摘要分别为捐赠款及债权转让款；赠与及债权转让款资金穿透后为非公司的其他

主体，不存在来源于公司的情况；

4、实施访谈，了解赠与及债权转让协议未附带任何条件、不可变更、不可撤销；

5、检查股东大会审议结果及临时股东大会的法律意见书，确认股东大会决议通过且决议有效；

6、向开元教育及上海恒企了解其预计账务处理；

7、访谈开元教育管理层子公司代收捐赠款、债权转让款的原因；访谈法务部，了解该事项是否存在法律风险、提请法律顾问出具法律意见书；

8、检查捐赠款、债权转让款期后支出情况。经统计，支出用途主要为归还借款、偿还学员退费、支付学历款、支付员工薪酬等、支付诉讼相关款项、日常运营支出等。

二、核查结论

经核查，我们未见基于非真实业务活动的情形；未见资金使用、存放及保管不符合协议约定的情况。

（2）请说明应收债权转让和接受现金捐赠事项对本报告期合并资产负债表、利润表、所有者权益变动表各项目的的影响情况及具体金额计算过程。

1、债权转让对合并财务报表的影响

1) 合并资产负债表

上海恒企对上海天琥的 5,799.40 万元其他应收款按账面原值转让后，“货币资金”科目增加 5,799.40 万元。上海恒企与嘉道功程的债权转让行为属于权益性交易，“资本公积”科目增加 5,799.40 万元。

2) 合并利润表

债权转让对合并利润表无影响。

3) 合并所有者权益变动表

“资本公积”科目增加 5,799.40 万元。

“所有者权益合计”增加 5,799.40 万元。

2、捐赠对合并财务报表的影响

1) 合并资产负债表

上海恒企收到嘉道功程捐赠现金，货币资金增加 23,000.00 万元，资本公积

增加 23,000.00 万元。

上海恒企承担相关印花税 5.75 万元，“应交税费”科目增加 5.75 万元，“未分配利润”科目减少 5.75 万元。

2) 合并利润表

上海恒企承担相关印花税 5.75 万元，“税金及附加”科目增加 5.75 万元。

3) 合并所有者权益变动表

“资本公积”科目增加 23,000.00 万元。

“未分配利润”科目增加 5.75 万元。

“所有者权益合计”增加 22,994.25 万元。

问题七：

7.年报显示，报告期末其他权益工具投资账面余额 0.13 亿元，主要投资标的为 NYIF International Holding LLC，报告期内无计入其他综合收益的利得或损失。

(1) 请说明该项投资具体情况，包括投资目的、投资时间、投资金额、持股比例、投资事项的审议及披露情况、投资以来该标的主营业务开展情况及主要财务数据。

(2) 请说明该项投资计入其他权益工具投资的依据及合理性，说明对其公允价值计量的测算过程及依据。请年审会计师说明针对公允价值计量准确性所实施的审计程序并发表明确意见。

【回复】

(1) 请说明该项投资具体情况，包括投资目的、投资时间、投资金额、持股比例、投资事项的审议及披露情况、投资以来该标的主营业务开展情况及主要财务数据。

1、投资目的

公司通过全资子公司恒企国际教育有限公司（以下简称恒企国际）收购 Elite Index Limited（以下简称 Elite 公司）100%的股权，旨在通过收购上述股权来间接持有 New York Institute of Finance Inc.（以下简称纽约金融学院）20%的股权，以达到拓展海外教育培训市场、掌握国际先进课程研发高端产品、获取纽约金融学院信息资源的目的。此举符合恒企教育全球化战略规划布局需要，收购完成

后，恒企教育能更为便捷地获取国际领先的管理经验和教学经验、获取国际高端金融、会计、财务培训的先进产品和技术，本次收购对拓展海外业务、提高自身业务水平、取得技术进步和提升品牌影响力都具有重要的意义。

2、投资时间

恒企国际与 Blue Radiance Limited（Elite 公司的单一股东）于 2018 年 4 月签订《股权转让协议》，并于 2018 年 9 月支付了股权转让价款。

3、投资金额

根据《股权转让协议》，恒企国际收购 Elite 公司的投资金额为 3,093,442.5 美元（折合人民币 21,287,781.98 元）

4、持股比例

NYIF International Holding LLC 是一家注册在美国的特殊目的公司(以下简称“SPV”)，其作为持股平台公司 100%控股纽约金融学院，Elite 公司持有 SPV20%的股权，恒企国际通过投资 Elite，从而间接持有纽约金融学院 20%的股权。

5、投资事项的审议及披露

该投资项目于 2018 年 4 月 1 日通过上海恒企董事会审议通过，并通过股东决议审批。该事项未达到上市公司披露标准。

6、投资以来该标的主营业务开展情况

纽约金融学院是世界上第一所在银行业、金融与公司领域提供讲师引导以及网络培训课程的职业教育学院，是纽约金融证券业中具有知名品牌的专业领先教育机构，在金融行业的各个领域内都有实操经验丰富的讲师与专家。其于 2008 年进入中国后，已经与中国五大金融行业协会形成战略合作伙伴关系，并成为中国国家外专局审批国际项目的国际培训服务提供商。纽约金融学院不仅提供传统证书考试辅导，也提供自有证书如特许金融风险工程师(CFRE)培训等高级和基础课程。

7、投资标的主要财务数据

2018 年-2024 年 NYIF INTERNATIONAL HOLDING LLC 主要财务数据

单位：美元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
总资产	10,927,707	10,970,445	10,509,933	10,130,556	9,312,562	9,481,445	9,629,049

总负债	352,237	807,721	806,480	921,397	465,998	518,970	670,778
净资产	10,575,470	10,162,724	9,703,453	9,209,159	9,312,562	8,962,475	8,958,271
营业收入	4,047,129	3,763,911	2,221,689	2,758,535	2,692,927	3,187,837	2,891,351
净利润	18,608	26,112	-563,139	-145,605	-136,953	-40,621	67,831

（2）请说明该项投资计入其他权益工具投资的依据及合理性，说明对其公允价值计量的测算过程及依据。请年审会计师说明针对公允价值计量准确性所实施的审计程序并发表明确意见。

1、会计准则依据

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，其他权益工具投资需满足以下条件：

非交易性权益工具投资；

企业持有该投资的目的是长期战略目的，而非短期交易。

NYIF International Holding LLC（以下简称“NYIF”）的投资符合上述条件，因其属于长期战略合作，持有的目的为非交易性。

2、合理性分析

1）战略协调性：NYIF International Holding LLC 持有 New York Institute of Finance Inc.（纽约金融学院）100%的股权。业务与公司主营业务存在协同效应（如行业资源互补、技术合作等），符合长期战略布局。

3、公允价值计量的测算过程

会计师获取 2024 年 12 月 31 日 NYIF International Holding LLC 财务报表和持股协议，净资产为 895.83 万美元，恒企公司持股 20%，其他权益工具投资账面金额为 179.17 万美元，根据 12 月 31 日美元汇率 7.1884 折算人民币 1287.91 万元。

【年审会计师回复】

一、我们实施的审计程序

1、评估估值方法与模型，获取并复核管理层对其他权益工具投资（NYIF International Holding LLC）的公允价值计量方法，评估其合理性；

2、获取投资协议，核查对投资标的持股比例；

3、核对投资标的财务信息，获取 NYIF International Holding LLC 的 2024 年的财务报表，分析其财务状况（如净资产、盈利能力）及经营环境变化，判断账面价值是否需调整；

4、检查报告期内变动情况，复核期初与期末余额的连续性，确保未发生异常波动。

二、核查结论

经核查，我们认为公司对 NYIF 公允价值的列报是准确的。

问题八：

8.中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中审众环”）对你公司 2022 年至 2023 年财务报告出具了保留意见的审计报告，保留意见涉及事项为公司于 2019 年向湖南乐尚投资基金合伙企业（有限合伙）出资 5000 万元，并于 2023 年转让出资，转让收益按照权益性交易处理计入资本公积。中审众环无法获取相应的审计证据及实施替代程序确定上述投资是否涉及关联方资金占用以及在财务报表中列报的准确性。2024 年度，你公司将年审机构更换为中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中审亚太”）。你公司董事会及中审亚太认为本报告期保留意见所涉及事项影响已消除。请年审会计师结合获取的具体审计证据及获取时间，说明本报告期是否已取得充分、适当的审计证据确定上述事项影响已消除，相关审计证据在以前年度未能获取的原因。

【回复】

【年审会计师回复】

1、公司于 2023 年 1 月 30 日以 5,000 万元的对价将持有的湖南乐尚投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“乐尚基金”）20%的份额转让给李希。该股权转让已于 2023 年 2 月 6 日在工商部门完成变更登记备案并换发营业执照。同时，公司已收到李希按照协议约定支付的份额转让款共计 5,000 万元。该股权转让公司共产生转让收益-1,067,409.26 元，并按照权益性交易处理计入资本公积。本次交易完成后，公司不再持有乐尚基金的权益。

2、公司经自查，持有乐尚基金份额期间公司董事长及董监高与乐尚基金不存在关联关系。

3、公司经自查，持有乐尚基金份额期间公司与乐尚基金、乐尚基金除公司之外其他股东及其实际出资人不存在关联关系或资金往来。除设立乐尚基金外，公司与枫石基金公司不存在其他合作及资金往来。

4、公司经自查，乐尚基金 2021 年 4 月投向鑫师教育科技有限公司（由中商保信息服务（北京）有限公司更名）2500 万元资金，其中 2000 万元来自于鑫银科技集团股份有限公司、500 万元来自于其他有限合伙人，均与公司 2019 年 10 月投入乐尚基金的 5000 万元资金（该资金已于 2020 年 4 月投向北京魔游公司）无关。

5、经在 2024 年报期间取得北京魔游公司（乐尚基金投资项目、投资金额 5150 万元）5150 万元的资金流水（腾信股份及其实控人的关联方）、以及北京证监局对腾信股份及其实控人的行政处罚。

6、投资和转让乐尚基金事项对公司 2024 年度的会计处理和财务报表列报均无影响。

基于公司上述自查以及在 2024 年报审计期间提供的北京魔游公司 5150 万元的资金流水以及北京证监局 2025 年度对腾信股份及其实控人的行政处罚决定书等审计资料，结合该事项对 2024 年度财务报告的影响，我们认为相关审计证据在以前年度未能获取的原因主要系腾信股份案件在当年度尚未结束、我们认为本报告期已取得充分、适当的审计证据确定上述事项影响已消除。

问题九：

9.中审亚太对你公司 2024 年度财务报告出具了带持续经营重大不确定性段落无保留意见的审计报告，与持续经营相关的重大不确定性事项为公司被长沙市中级人民法院准许进行预重整，公司 2024 年净利润为-14,306.57 万元，经营活动产生的现金流量净额为-364.33 万元，公司部分银行账户被司法冻结，2024 年 12 月 31 日流动负债高于流动资产 11,316.38 万元，部分有息负债逾期。请结合行业环境、公司经营及财务状况、长短期借款规模、已逾期的债务规模、被冻结银行账户数量及金额、经营活动现金流情况、银行授信情况、融资渠道等，说明公司目前生产经营及现金流状况能否支持日常运转，公司已采取和拟采取的措施（如有）。

【回复】

1、行业环境、公司经营及财务状况

国家近年连续出台政策推动职业教育改革，2022 年新《职业教育法》实施后，相继发布《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》《职业教育产教融

合赋能提升行动方案》等文件，明确职业教育在国家人才战略中的重要地位。2024年政策持续加码，强调构建职普融通、产教融合体系，培育符合科技发展和国家战略的高技能人才。

公司作为职业教育领域专业机构，聚焦财经教育、职业资格考证、技能提升等业务，旗下拥有“恒企教育”“准题库”“中大网校”等品牌，构建覆盖职业全链路的培训服务体系。通过多年的沉淀，公司在线上线下教学、自主内容研发、流量生态布局等方面都拥有突出表现，同时也成为公司持续发展的核心竞争力。

报告期内，公司实现营业收入 17,077.60 万元，同比下降 49.98%。公司面对冲击与挑战，面对压力和调整，积极克服困难，制定了一系列防范和应对措施。业务拓展上采取调整商品、巩固流量和加强合作等举措稳定公司运营，积极寻找新的业务增长点。经营管理上，公司继续推动降本增效，优化人员结构，降低人工成本和管理费用。

此外，公司积极引进外部投资。2024 年 12 月，公司子公司上海恒企与深圳嘉道功程股权投资基金（有限合伙）（以下简称“嘉道功程”）签署债权转让协议、赠与协议，共获得总计约 2.88 亿流动资金，为缓解上海恒企历史负债问题、改善财务状况提供了重要帮助。

2、长短期借款规模、已逾期的债务规模、被冻结银行账户数量及金额
截至报告期末公司的债务明细如下：

项目	期末余额（万元）
流动负债：	
应付账款	6,677.84
合同负债	9,134.95
应付职工薪酬	2,845.35
应交税费	408.86
其他应付款	35,151.26
一年内到期的非流动负债	731.57
其他流动负债	205.84
流动负债合计	55,155.67
非流动负债：	
租赁负债	2,546.58
预计负债	6.54
递延收益	184.61
递延所得税负债	6.98

非流动负债合计	2,744.71
负债合计	57,900.38

报告期末，公司主要负债为流动负债。其中，其他应付款中包含嘉道功程借款 10,600 万元、股东借款 7,067.61 万以及股权激励回购义务 8,451.01 万元。以上借款和负债中嘉道功程借款已逾期，部分股东借款预计将于 2025 年到期。

报告期末，公司被银行冻结的资金为 121.11 万元，涉及冻结情况的银行账户数量为 19 个。

3、经营活动现金流情况、银行授信情况、融资渠道及相关措施

报告期内，公司经营活动现金流量净流出为 368.67 万元，较同期降低 97.27%。主要是收回应收账款以及控制成本减少经营现金支出所致。目前，公司暂无银行贷款授信，但公司将通过积极改善经营，引进战略投资者资金等方式解决上述资金缺口问题，确保持续经营能力的不断增强。具体措施如下：

- 1、进一步推进公司的重整事项，获得重整投资资金，提升现金流动性。同时，在引入产业投资人的基础上，改善公司管理水平、发挥产业协同效应，筑造持续经营能力；
- 2、改善加盟管理办法，严格执行加盟回款政策和往来结算政策，缩短账期，加快应收账款等流动资产的资金回收。

问题十：

10.你公司因 2023 年度经审计的期末净资产为负值，公司股票交易被实施退市风险警示。2025 年 4 月 28 日，你公司提出撤销公司股票交易财务类退市风险警示的申请。

(1) 请结合上述问题回复，核查说明公司是否符合撤销退市风险警示的条件。

(2) 请逐项自查公司是否存在本所《创业板股票上市规则》（以下简称“《上市规则》”）第 10.3.1 条规定的股票交易应当被实施退市风险警示的情形，是否存在《上市规则》第 10.3.11 条规定的股票应当被终止上市的情形。

(3) 请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(1) 请结合上述问题回复，核查说明公司是否符合撤销退市风险警示的条件。

公司 2023 年度经审计的期末净资产为负值，触及《股票上市规则》第 10.3.1 条第一款第二项规定的“最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值”情形，公司股票于 2024 年 5 月 6 日开市起被实施退市风险警示。公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）无法获取相应的审计证据及实施替代程序确定对湖南乐尚投资基金合伙企业（有限合伙）投资是否涉及关联方资金占用以及在财务报表中列报的准确性，且持续经营能力存在重大不确定性，中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2023 年度的财务报告出具了保留意见的审计报告，根据《股票上市规则》第 9.4 条第六项规定，深圳证券交易所同时对公司股票交易实施其他风险警示。

公司 2024 年度财务报告经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告，经审计，截至 2024 年 12 月 31 日，归属于上市公司股东的净资产为 25,829,995.17 元；2024 年度实现营业收入 170,776,018.62 元，扣除后营业收入 17,050.33 万元，实现归属于上市公司股东的净利润-141,320,264.28 元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-159,714,771.26 元。

根据《股票上市规则》第 10.3.7 条规定“上市公司因触及第 10.3.1 条第一款规定情形，其股票交易被实施退市风险警示后，实际触及退市风险警示情形相应年度次一年度的年度报告表明公司不存在第 10.3.11 条第一项至第七项任一情形的，公司可以向本所申请撤销退市风险警示。”《上市规则》第 10.3.1 条规定的情形详见第二小问。

根据上述规则，公司符合向深圳证券交易所申请股票交易撤销退市风险警示的条件。

（2）请逐项自查公司是否存在本所《创业板股票上市规则》（以下简称“《上市规则》”）第 10.3.1 条规定的股票交易应当被实施退市风险警示的情形，是否存在《上市规则》第 10.3.11 条规定的股票应当被终止上市的情形。

一、是否存在《上市规则》第 10.3.1 条规定的情形

根据《上市规则》第 10.3.1 条，公司股票交易应当被实施退市风险警示的情形包括以下几种：

序号	法规要求	公司情况	符合说明
----	------	------	------

(一)	最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于1亿元。	公司2024年度经审计的扣除后营业收入为17,050.33万元	未触发第一款所述情形
(二)	最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值。	公司2024年度经审计的期末净资产为25,829,995.17元，为正值。	未触发第二款所述情形
(三)	最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	公司2024年度财务报告经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告。	未触发第三款所述情形。
(四)	追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于1亿元；或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值。	公司2024年度不存在追溯重述或中国证监会行政处罚情形。	未触发第四、五款所述情形。
(五)	中国证监会行政处罚决定表明公司已披露的最近一个会计年度财务报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及本款第一项、第二项情形。		

综上所述，公司不存在《上市规则》第10.3.1条规定的应当被实施退市风险警示的情形。

二、是否存在《上市规则》第10.3.11条规定的情形

根据第10.3.11条，公司股票应当被终止上市的情形包括以下几种：

序号	法规要求	公司情况	符合说明
(一)	经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于1亿元。	公司2024年度经审计的扣除后营业收入为17,050.33万元。	未触发第一款所述情形。
(二)	经审计的期末净资产为负值。	公司2024年度经审计的期末净资产为25,829,995.17元，为正值。	未触发第二、四款所述情形。
(三)	财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。	公司2024年度财务报告经中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告。	未触发第三款所述情形。
(四)	追溯重述后利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于1亿元；或者追溯重述后期末净资产为负值。	公司2024年度经审计的扣除后营业收入为17,050.33万元，经审计的期末净资产为25,829,995.17元，为正值。	未触发第四款所述情形。

(五)	财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	公司 2024 年度内部控制审计报告被出具标准无保留意见的审计报告。	未触发第五、六款所述情形。
(六)	未按照规定披露内部控制审计报告，因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。		
(七)	未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。	公司已按时披露 2024 年度报告。	未触发第七款所述情形。
(八)	虽满足第 10.3.7 条规定的条件，但未在法定期限内向本所申请撤销退市风险警示。	公司已于 2025 年 4 月 25 日向深圳证券交易所申请撤销退市风险警示。	未触发第八款所述情形。

综上所述，公司不存在《上市规则》第 10.3.11 条规定的应当被终止上市的情形。

(3) 请年审会计师核查并发表明确意见。

【年审会计师回复】

一、我们实施的核查程序

1、根据《创业板股票上市规则》（以下简称“《上市规则》”）的第 10.3.1 条及第 10.3.11 条，将公司情况与上述条款逐项进行对比；

2、根据比对情况，判断是否存在应当被实施退市风险警示、被终止上市的情形。

二、核查结论

经核查，我们认为公司不存在《上市规则》第 10.3.1 条规定的应当被实施退市风险警示的情形、不存在《上市规则》第 10.3.11 条规定的应当被终止上市的情形。

问题十一：

11.你公司认为需要说明的其他事项。

【回复】

经自查，公司目前没有其他需要说明的事项。

开元教育科技集团股份有限公司董事会
2025 年 6 月 6 日