

## （上接B016版）

以往年度公司基于与上述客户签订的装饰施工合同,在不同会计期间根据实际发生的完工百分比确认相应的提供劳务收入,将累计确认收入大于累计收到工程款的部分确认为应收账款。在装饰施工结束后,公司一直与上述客户保持联络,并推进工程结算等工作,后续工作中,公司对了解客户经营和财务状况发生了重大变化,公司继续采取了电话、上门、发函、申报债权等多项措施跟踪催收,但由于客户财务状况显著恶化,有的甚至已办理注销,判断欠款已基本无法收回,故全额计提坏账准备。

交易对方为公司实际控制人,5%以上股东、董监高不存在关联关系。

(2)结合公司业务模式以及同行业公司情况,详细说明公司应收账款规模较大的原因:

答复:

公司应收账款主要是建筑装饰施工业务形成,近年来,公司建筑装饰工程业务工程款结算方式通常为:工程未完工时,委托方按照完工工程额的90%~70%支付工程进度款;工程竣工时,支付至合同额的90%~90%;工程决算审计后,支付至决算总造价的95%,余款5%作为质保金在质保期(通常1-5年)满后支付。

公司按照收入法确定的履约进度确认收入,即采用已经发生的成本占预算总成本的比例确定提供劳务交易的完工百分比。劳务尚未完成的项目,公司在资产负债表日按照合同金额乘以完工百分比扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额,确认为当期提供劳务收入(同时确认应收工程款);劳务已经完成尚未决算的项目,按合同额扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额,确认为当期提供劳务收入(同时确认应收工程款);决算金额与合同金额的差额在决算当期调整劳务收入和应收工程款。工程委托方实际支付的工程款累计小于公司累计确认的应收工程款的金额即形成公司的应收账款。

因此,公司在工程项目施工过程中,直至审计结算完毕收取完质保金之前都会产生较大的应收账款余额。

公司报告期的客户主要分为政府机构、上市公司、跨国公司、国内排名靠前的房地产开发公司等,主要提供剧院会场、国家政务场所、机场、医院、高档酒店、高档写字楼的大堂等建筑装饰设计、施工服务,一般呈现单个合同金额大,施工周期较长,工程完工后审计结算时间较长的特点,因此应收账款账期较长,余额较大。

报告期,受新冠疫情影响,部分下游客户的资金紧张,公司催收应收账款的手段受限,也推升了应收账款的余额加大。

下表列示了同行业公司报告期期末应收账款和总资产余额,以及应收账款占总资产的比例:

项目	金额	亚股股份	广田集团	奇信股份	宝鹰股份	洪涛股份
应收账款	138.18	42.74	53.31	11.44	26.27	26.11
总资产	460.03	222.80	234.11	38.18	120.29	123.12
应收账款占总资产比例	30.04%	19.18%	22.77%	29.96%	21.01%	20.40%

由上表可见,应收账款规模较大是行业共性。

(3)结合应收账款主要客户的期后还款情况及信用情况,评估应收账款的坏账风险,并结合可比上市公司的坏账计提政策,说明公司坏账准备计提政策是否合理,公司坏账计提是否充分反映应收账款的整体质量,是否充分、谨慎;

答复:

2021年1-5月,公司前五名客户及整体回款情况如下:

客户	回款金额(万元)
第一名	9,042.79
第二名	7,071.81
第三名	5,279.92
第四名	4,326.19
第五名	3,569.91
其他小计	89,691.00
合计	113,103.22

公司2021年1-5月回款总额为113,103.22万元,回款情况良好,表明应收账款回收风险整体可控。

2020年12月31日公司与同行业公司应收账款坏账计提比例情况如下

项目	金额	亚股股份	广田集团	奇信股份	宝鹰股份	洪涛股份
期末坏账计提比例	12.62%	22.96%	22.55%	38.57%	26.06%	23.04%

2020年12月31日公司与同行业公司应收账款组合坏账计提比例情况

项目	金额	亚股股份	广田集团	奇信股份	宝鹰股份	洪涛股份
期末坏账计提比例	11.31%	19.36%	20.27%	34.29%	20.47%	19.42%

与同行业公司相比,公司应收账款坏账计提比例合理,应收账款组合坏账计提比例均处于同行业公司中等或中等偏高水平,说明公司坏账准备计提政策合理,公司坏账计提充分反映了应收账款的整体质量,坏账准备计提充分、谨慎。

(4)报告书显示,你公司承接的柬埔寨金边金塔项目金额8.26亿元,截至目前完工百分比80.25%,你公司累计确认收入6.81亿元,但尚未回款,请你公司说明金塔大厦截至报告期末的销售情况,结合前期签署的相关协议及补充协议,说明在交易对方逾期未支付款项的情况下你公司仍在继续施工的原因,相关收入确认的真实性、准确性和合理性,以及你公司拟采取的措施及坏账准备的计提情况;

答复:

柬埔寨金边金塔42项目(简称“42项目”)是公司承接的EPC总承包大型工程,涵盖土建、幕墙、室内装修及电气消防等工程。42项目主体为金塔大厦,位置坐落于曼谷大王宫大道和西斯哈特大道相通的交叉点,占地面积6506万平方米,总建筑面积为1298万平方米,地1-5层为停车场,地1-3层为商业设施,4-12层为写字楼,13层为包含游泳池在内的社区中心,4层-42层为住宅区。2017年底公司同业主签订EPC总承包合同,合同固定价为1.27亿美元(按合同同日汇率折合人民币26.2亿元)。

施工进度方面,2018年,金塔大厦土建结构部分基本完成,幕墙总体完成约95%,建筑装修部分包括防水、屋面工程 etc 已经全部完工,项目整体完工百分比38.24%。2019年,金塔大厦主体结构分部项全部完成,幕墙包括部分分项全部完成,建筑给排水工程基本完成,建筑电气工程完成约76%,建筑智能化部分完成约90%,建筑消防设备完成约70%,建筑消防设施及设施工程完成约68%,建筑装修工程完成约65%,项目整体完工百分比76.37%。2020年以来,受新冠疫情影响,我国和柬埔寨政府相继颁布法令限制人员流动,海关物流配达控制严格,金塔大厦施工进度推进速度较慢。同时,由于柬埔寨王国工业基础差,劳务素质偏低,建筑材料、主要施工人员全部进口,人员和物流的限制对金塔大厦整体完成造成负面影响,总体进度缓慢。2020年,金塔大厦主体结构分部项全部完成并完成质量问题整改,幕墙包括部分分项全部完成并验收,建筑给排水工程基本完成,建筑电气工程完成约95%,建筑智能化部分完成约85%,建筑空调部分完成约95%,建筑消防设备及设施工程完成约90%,建筑装修工程完成约70%,项目整体完工百分比80.25%。2021年受国际疫情严重影响,特别是柬埔寨疫情爆发,项目总体进度非常缓慢,处于停工状态,和2020年进度差别较小。

公司按照收入法确定的履约进度确认柬埔寨金边金塔项目收入,符合《企业会计准则》的规定和公司的会计政策。

柬埔寨金边金塔项目截至2020年12月末,2020年度仅售出6套住宅,5套办公楼,受新冠疫情影响,柬埔寨与中国之间的人员的正常往来受到限制,中国到柬埔寨的货物也有所限制,项目施工也受到一定影响。项目合同约定,业主每月应向公司支付上月已完工工程90%的工程款,并按相关约定支付其余的工程款及、结算款及质保金,否则,需向公司额外支付工程款违约金,以及折价销售或拍卖项目房产支付公司工程款及相应利息。但此期间,项目业主并未按月及时支付公司工程进度款,也未采取降价等积极、有效措施销售项目房产。

公司鉴于对项目的风险评估,在项目合同中对业主可能出现的延迟工程款的违约责任已做了具体的约定,并办理了多项保障措施:(1)工程进度款项支付,业主需按约定时间分别承担年利率9%的常规利息和年利率16%的逾期利息;(2)业主提供项目土地使用权(两块土地),产权证号:12010204-0154、12010204-0060抵押给我方;(3)将业主公司90%的股权质押给我方;(4)业主的授权代表及董事长(实际控制人),对本项目建设费用和利息的还款承担无限连带责任保证;(5)业主同意我方共同管理和控制销售人的银行账户,直至业主支付完所有我方款项;(6)业主同意96%的销售人应对优先用于偿还我方的建筑费用与利息;(7)若业主在合同约定的时间未能偿还我方合同总价的90%工程款,则业主默认我方有权销售项目房产;(8)基于在合同约定的时间未能完成全部销售人偿还全部工程费用和利息,则业主我方有权按顺序采取以下措施:①若业主和我方已从金融机构获得项目的融资的积极确认后,保证我方能收回全部工程费用和利息,我方应放弃项目的所有抵押,以便业主进行此融资;②为清偿建筑费用和利息,业主应提供30%的折扣销售房屋;③我方有权通过销售或拍卖处置项目房产为清偿建筑费用和利息。因有该等多项保障措施,且该事项又位于柬埔寨首都金边核心地段,定位高端,属于当地地标性建筑,市场前景看好,预计房产销售价格将倍于工程成本,回款风险总体可控,我方为此克服新冠疫情影响,保持了持续的、最大限度的施工。

目前,鉴于业主不能支付公司工程进度款及相关费用,项目房产销售情况不佳,公司已默认业主支付公司工程进度款及相关费用,按公司指令采取降价等有效措施销售项目房产,否则,公司将向合同约定的新加坡国际仲裁中心申请仲裁,请求裁决业主立即支付公司工程款及相应利息、违约金和损失;或折价销售或拍卖抵押给公司的项目房产,支付公司工程款及相应利息、违约金和损失,维护公司的合法权益。

公司采用预期信用损失模式计量合同资产减值准备,在参考了公司历史信用损失经验的基础上,结合了上述合同约定的工程款保证措施,以及公司采取的催收措施,预计物业出售价格远高于工程成本及预期利息,公司为回款风险总体可控。报告期末,公司对柬埔寨金边金塔项目合同资产计提减值准备3,403.70万元,符合公司会计政策。

年审会计师核查意见:

一、核查程序

(1)了解、评价和测试与应收账款及合同资产减值相关的内部控制设计和运行有效性;

(2)对于按照单项金额评估预期信用损失的应收账款及合同资产,选取样本复核管理层基于客户的财务状况和资信情况、历史及期后还款情况等对预期信用损失进行评估的依据;

(3)通过查阅交易对方的工商信息及公开信息,核查其与公司、实际控制人,5%以上股东、董监高是否存在关联关系;

(4)与公司管理层沟通,了解公司业务模式及应收账款规模较大的原因;

(5)对于按照组合评估预期信用损失的应收账款及合同资产,复核管理层划分组合以及基于历史信用损失经验并结合前瞻性信息对不同组合计提的预期信用损失率的合理性;

(6)获取管理层对不同组合预期信用损失的计算表,验证其计算的准确性;

(7)对同行业公司应收账款的计提比例,比较坏账准备计提数和实际发生坏账损失情况,评估应收账款及合同资产坏账准备计提是否充分、适当;

(8)抽样检查期后回款情况,判断预期信用损失估计和坏账准备计提的合理性;

(9)访谈管理层,了解柬埔寨金边金塔项目的交易背景,截至报告期末的销售及收入确认情况,交易对方逾期未支付款项的情况下公司仍在继续施工的原因,未及回款原因及延迟付款保障措施的最新实施情况,以及应收账款坏账准备的计提情况。

二、核查意见

经核查,我们认为:

(1)公司全额计提坏账准备的应收账款计提依据充分,计提比例合理,相应销售收入真实发生,不存在需要追溯调整前期财务数据的情形,交易对方与公司、实际控制人,5%以上股东、董监高不存在关联关系;

(2)公司上述应收账款规模较大的原因与我们了解的情况相符;

(3)应收账款坏账计提政策符合公司经营特点并充分考虑客户信用风险特征,坏账计提比例处于同行业公司中等水平,与公司历史回款情况相匹配,公司坏账计提充分、谨慎;

(4)柬埔寨金边金塔项目相关收入确认真实、合理,公司已采取多项措施,保障工程款项的收取,应收账款坏账准备计提符合公司会计政策。

特此公告

深圳洪涛集团股份有限公司  
2021年6月20日

## 关于深圳证券交易委员会《关于对深圳洪涛集团股份有限公司2020年年报的问询函》有关财务问题回复的专项说明

深圳证券交易所:

由深圳洪涛集团股份有限公司(以下简称公司或洪涛股份)转来的贵所上市公司管理一部于2021年6月9日下发的《关于对深圳洪涛集团股份有限公司2020年年报的问询函》(公司管理部问询函[2021]第372号,以下简称问询函)深蒙。我们为贵所提供的财务问询事宜,对问询函中需要我们回复的财务问题进行了审慎核查。现就问询函有关财务问题回复如下:

问询函:年报显示,报告期内,你公司实现营业收入35.69亿元,比上年同期下降11.46%,从具体业务来看,公司装饰装修业务实现收入3.71亿元,同比下降10.69%,职业继续教育业务实现收入6,927.98万元,同比下降59.23%,学历教育实现收入1.01亿元,同比增加6.44%;实现归属于母公司所有者的净利润-34,951.23万元,比上年同期下降-1,057.10%。

请你公司详细说明公司职业教育和学历教育的具体经营情况,包括但不限于具体业务内容、业务

开展情况、收费模式、结算模式、目标客户等,并结合可比上市公司的情况,说明报告期内职业教育收入大幅下滑的原因;请你公司年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

一、职业教育业务的发展情况

(1)教研培训

公司职业教育业务培训依托北京尚学考考教育科技有限公司(以下简称尚学教育)展开,尚学教育成立于2008年,提供产品主要为教研培训服务为主。主要包括大业务体系:小班精英辅导(精英计划)、全日制集训辅导(魔鬼集训营),定向直播辅导(考考在线),教材教辅精品辅导(考考图书)。尚学教育目前拥有全国全日制教育基地北京基地和上海基地,五大网络两个线上教育直播平台,尚学教育的线下教育培训除了直营分校和全日制教学基地外,在全国除直管城市外的省市开展加盟业务,截至2021年3月末加盟分校有68家。

尚学教育的各类型研产品均按全年分阶段进行收费,主要分为5个阶段:先行价(1月-3月),基础阶(4月-6月),强化阶(7月-8月),真题阶(9月-10月)和冲刺阶(11月-12月),另外还有单独的复试阶段(每年的1月-3月),每个阶段工程的设置不超过3个月。

(2)大工班培训

公司职业教育的大建工赛道依托上海学尔森文化传播(上海)有限公司(以下简称学尔森)开展。学尔森的主要培训业务包括一级建造师、二级建造师、造价工程师、造价员、消防工程师、建筑现场五大员等线上、线下考前培训,学尔森的各类型建工考证产品类型为建造师,结合国家确定的考试周期分别提供线上课程、线下冲刺、线下实训等班型。

根据前期线下调研及行业调研,2015-2019年,中国职业培训市场规模持续逐年快速上升趋势,增速均保持在10%以上,2020年受疫情影响,市场规模有所回落。2020年,中国职业培训市场规模为2,088亿元,较去年降低8.87%。

二、公司学历教育发展情况

2018年5月,深圳洪涛教育集团有限公司以约5.10亿元的对价收购四川新概念教育投资有限公司(以下简称四川新概念),进而控股四川城市学院,切入高等教育学历教育赛道。四川城市学院为全日制综合性普通高等学校。根据四川省2018年发布的实施意见要求,民办学校在2020年9月选择营利/非营利性,选择为非营利性民办学校的,应当在2021年9月1日前完成相关手续;选择为营利性民办学校的,其中实施义务教育的民办学校,应当在2023年9月1日前完成登记手续。尽管民法及其实地业务条件已经实施,但执行效果尚未明确,各地政府亦未出台相关实施细则。以上政策的不确定性及其上市公司持有高权而存在一定风险。如营利与非营利的两难选择,法律修改后高权税收的不确定性等。因此,2020年12月,公司将四川新概念股权进行出售。

三、可比上市公司营业收入同比变动情况如下:

公司简称	2020年度	2019年度	同比变动
豆神教育(82000010)	13.86	19.74	-29.87%
传智教育(8200032)	6.40	9.29	-30.76%
科德教育(8200192)	8.49	9.69	-11.47%
开元教育(8200035)	8.60	14.89	-42.93%
高立教育(8906661)	18.09	23.91	-24.33%
公明教育集团	0.68	1.70	-60.22%

受疫情影响,可比上市公司的营业收入同比普遍呈下滑态势。公司职业教育由于线下教学的客单价高,占收入比重较大,并且线下开班业务时间与疫情反复时重叠,因此受影响更大。

年审会计师核查意见:

一、核查程序

(1)访谈公司业务负责人,了解职业教育业务的具体业务内容、业务开展情况、收费模式、结算模式等;

(2)查阅可比上市公司年度报告,了解可比上市公司报告期营业收入的同比变动情况;

(3)了解公司报告期职业教育收入大幅下滑的原因,并分析其是否具有合理性。

二、核查意见

经核查,我们认为:受疫情影响,报告期内国内职业教育市场规模有所回落,可比上市公司的营业收入同比呈下滑态势,公司职业教育收入下滑幅度高于可比上市公司,主要原因是由于占收入比重较大的线下教育业务受到影响更大所致,具有合理性。

(3)请你公司补充说明“其他业务收入”的具体构成情况,以及你公司营业收入扣除情况,是否符合相关要求,是否存在应扣除未扣除的情况;请你公司年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

公司“其他业务收入”的具体构成如下:

项目	金额	营业收入扣除金额	营业收入扣除类型
房租收入	29,499,690.89	29,499,690.89	与主营业务无关
投资收益	1,230,934.28	1,230,934.28	与主营业务无关
合计	30,730,625.17	30,730,625.17	-

公司已按照《深圳证券交易所股票上市规则(2020年12月修订)》的规定,将与主营业务无关的收入予以扣除,符合相关要求,不存在应扣除未扣除的情况。

年审会计师核查意见:

一、核查程序

(1)了解公司其他业务收入的具体构成情况,以及营业收入的扣除情况;

(2)对照财务报告发布的《深圳证券交易所股票上市规则(2020年修订)》及《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》中的有关规定,检查公司营业收入扣除情况是否符合相关要求,是否存在应扣除未扣除的情况。

二、核查意见

经核查,我们认为:公司将在“其他业务收入”中核算的与主营业务无直接关系的房租、住宿费收入从营业收入中扣除,符合相关要求,并不存在应扣除未扣除的情况。

问询函:4.年报显示,截至报告期末,你公司投资性房地产余额3.81亿元,其中,报告期内内外购建3.39亿元。请你公司说明内外购建房屋、建筑物的具体用途、用途变更的原因、交易价格的公允性、交易对方是否与公司、实际控制人、控股股东、董监高以及持股5%以上的股东存在关联关系,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定,请你公司年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复:

报告期末,公司投资性房地产明细如下:

项目	金额	面积
房产名称	入账金额	面积
深圳市宝安区大东方广场一期3、4号研发楼(粤房地证字[2006]007,10-14,粤[2016]09,2107)	33,943.67	8,769.16

报告期内,公司新增投资性房地产为南山区北环大道大广场一期3、4号研发楼3号楼部分楼层,该部分房产已办妥产权证明并装修完毕对外出租,由其他非流动资产及在建工程转入投资性房地产核算,相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2016年3月7日,为改善公司在深圳市内的办公环境,同时为职业教育业务板块提供办公场所,使公司双主业在业务扩展、人才招聘、品牌宣传等方面获得更好的竞争优势,提升公司综合竞争力,公司与深圳市大置业发展有限公司签订了《房地产销售协议》,购买方大广场位于深圳市南山区桃园街道龙珠路3号全部可售商业用房,建筑面积为23,673.96平方米,购房单价为每平方米3.93万元。根据方大集团2017年7月21日披露的2016年年度报告,其大广场项目2016年度销售面积为48,441.50平方米,实现销售均价1.78,437.82万元,按均价核算其平均单位销售价格为每平方米4.09万元。公司的购房单价与其平均单位销售价格无差异,交易价格公允。

交易对手深圳市大置业发展有限公司与公司及实际控制人、公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东不存在关联关系。

年审会计师核查意见:

一、核查程序

(1)获取并检查投资性房地产购买合同及在款记录,核查相关房产名称、坐落地点、使用面积、具体用途、交易价格等信息;

(2)查阅交易对方公开披露的2016年年度报告,了解其大广场项目的销售单价情况,并与公司购买价进行对比;

(3)获取公司管理层对外购房屋建筑物的用途作出的相关决议,并检查将其作为投资性房地产核算的会计处理是否符合企业会计准则的规定;

(4)通过查阅交易对方的工商信息及定期报告,核查其与公司、实际控制人、控股股东、董监高以及持股5%以上的股东是否存在关联关系。

二、核查意见

经核查,我们认为:公司投资性房地产交易价格公允,交易对方与公司、实际控制人、控股股东、董监高以及持股5%以上的股东不构成关联关系,相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问询函:5.年报显示,截至报告期末,你公司投资收益6,694.86万元,较期初下降1.77亿元,主要原因一是由于出售四川新概念教育投资有限公司股权导致商誉减值1.20亿元;二是由于受到疫情影响,公司子公司北京尚学考考教育科技有限公司(以下简称“尚学教育”)经营业绩出现下滑,导致商誉计提减值准备。请你公司:

(1)说明对外收购的形成过程、业绩承诺及实现情况(如适用),未完成业绩承诺的原因(如适用),业绩补偿条款(如适用),在未完成业绩承诺前如何计提商誉减值准备的原因(如适用);

公司回复:

一、尚学教育过程

1. 尚学教育过程

2016年3月,公司与张爱志、曹先伟、张文兵共同签署了《股权转让及增资协议》,以3,520.00万元的对价收购尚学教育70%的股权,合并日取得的被投资单位可辨认净资产公允价值份额为-606.42万元,从而形成商誉23,873.79万元。

2. 业绩承诺及实现情况

尚学教育的管理层承诺:尚学教育2015年度、2016年度及2017年度审计的净利润(以扣除非经常性损益的净利润)为计算依据,并以受让方可用的会计师事务所出具的专项审计报告为准(分别不低于人民币5,500万元、4,600万元及6,000万元)。尚学教育2015年度、2016年度、2017年度实际净利润均低于承诺数,尚学教育原股东应按照约定按各自持股比例向受让方履行现金补偿义务。

尚学教育历年业绩实现情况如下:

年度	承诺净利润	实际净利润	完成率
2015年度	3,500.00	1,729.67	49.42%
2016年度	4,600.00	4,627.63	100.60%
2017年度	6,000.00	4,658.96	77.65%

3. 未完成业绩承诺的原因及在完成业绩承诺前如何计提商誉减值准备的原因

2015年度未实现业绩承诺的原因:主要是尚学教育于2015年暑期业务调整升级,经营模式升级,线下分校较少,2015年营业收入增长未达预期,研发投入成本支出提高所致。具体为:尚学教育2015年致力于将线下业务从传统的单一教学点模式升级为“中央厨房模式+O2O教学+K12S系统管理”的2.0模式;线上业务从“百度推广+单一直播课程”升级为“移动营销+直播”模式。

2016年度未计提商誉减值准备的原因:2016年公司并购尚学教育的第一年,公司认为其业务经营模式调整较为合理,为2016年及以后年度预期的积极因素,公司看好其业务未来的可发展性。针对2015年度的商誉减值测试,公司聘请北京大地海地资产评估有限公司对尚学教育截至2015年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值进行了专门评估,根据其出具的大正地地人评报字(2016)第160C号《评估报告》,尚学教育截至2015年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值为37,500万元,高于资产组(含商誉)账面价值,因此无需计提商誉减值准备。

2017年度未实现业绩承诺的原因:主要是尚学教育在2017年上半进行战略调整,线下和线上业务全面转型直播,导致线上直播及图书业务收入下降较大,同时加大了研发投入,造成短期利润下降较大。但上述举措换来了用户数据量的大幅增长,直播业务也有可观的增长,为2018年线上及线下增长奠定了良好基础。

2017年度未计提商誉减值准备的原因:2017年度尚学教育研一对一等在线教育平台正全面研发上线,针对2018年度及以后年度预期是一个积极因素,公司预计在线加盟业务收入会出现大幅度增长。结合当时研学员逐年增长的大趋势,预测2018年度及以后有10%左右的人数增长。针对2017年度的商誉减值测试,公司聘请上海众华资产评估有限公司对尚学教育截至12017年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值进行了专门评估,根据其出具的沪众评报字[2018]第0184号《评估报告》,尚学教育截至2017年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值为49,070.50万元,高于资产组(含商誉)账面价值,因此无需计提商誉减值准备。

4. 业绩补偿金额

根据《股权转让及增资协议》的约定,如在利润承诺期内,尚学教育实现的净利润(扣除非经常性损益)低于业绩承诺金额,则由尚学教育原股东应在当年年度审计报告出具后,在协议约定的时间内,按照约定比例各自股权比例,以现金方式向公司进行补偿。应补偿的金额按照以下公式计算确定:

应补偿金额=(承诺的净利润-尚学教育该当年实际实现的净利润)÷2015年12月31日、2016年12月31日及2017年12月31日当时公司尚学教育所持股权比例

根据约定,尚学教育原股东应以现金支付公司2015年业绩补偿1,239.23万元及2017年业绩补偿938.73万元。公司分别于2016年8月及2018年9月全额收到前述业绩补偿款。

单位:万元

年度	承诺净利润	实际净利润	完成率
2015年度	3,500.00	1,729.67	49.42%
2016年度	4,600.00	4,627.63	100.60%
2017年度	6,000.00	4,658.96	77.65%

3. 未完成业绩承诺的原因及在完成业绩承诺前如何计提商誉减值准备的原因

2015年度未实现业绩承诺的原因:主要是尚学教育于2015年暑期业务调整升级,经营模式升级,线下分校较少,2015年营业收入增长未达预期,研发投入成本支出提高所致。具体为:尚学教育2015年致力于将线下业务从传统的单一教学点模式升级为“中央厨房模式+O2O教学+K12S系统管理”的2.0模式;线上业务从“百度推广+单一直播课程”升级为“移动营销+直播”模式。

2016年度未计提商誉减值准备的原因:2016年公司并购尚学教育的第一年,公司认为其业务经营模式调整较为合理,为2016年及以后年度预期的积极因素,公司看好其业务未来的可发展性。针对2015年度的商誉减值测试,公司聘请北京大地海地资产评估有限公司对尚学教育截至2015年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值进行了专门评估,根据其出具的大正地地人评报字(2016)第160C号《评估报告》,尚学教育截至2015年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值为37,500万元,高于资产组(含商誉)账面价值,因此无需计提商誉减值准备。

2017年度未实现业绩承诺的原因:主要是尚学教育在2017年上半进行战略调整,线下和线上业务全面转型直播,导致线上直播及图书业务收入下降较大,同时加大了研发投入,造成短期利润下降较大。但上述举措换来了用户数据量的大幅增长,直播业务也有可观的增长,为2018年线上及线下增长奠定了良好基础。

2017年度未计提商誉减值准备的原因:2017年度尚学教育研一对一等在线教育平台正全面研发上线,针对2018年度及以后年度预期是一个积极因素,公司预计在线加盟业务收入会出现大幅度增长。结合当时研学员逐年增长的大趋势,预测2018年度及以后有10%左右的人数增长。针对2017年度的商誉减值测试,公司聘请上海众华资产评估有限公司对尚学教育截至12017年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值进行了专门评估,根据其出具的沪众评报字[2018]第0184号《评估报告》,尚学教育截至2017年12月31日与商誉有关的资产组可收回价值为49,070.50万元,高于资产组(含商誉)账面价值,因此无需计提商誉减值准备。

4. 业绩补偿金额

根据《股权转让及增资协议》的约定,如在利润承诺期内,尚学教育实现的净利润(扣除非经常性损益)低于业绩承诺金额,则由尚学教育原股东应在当年年度审计报告出具后,在协议约定的时间内,按照约定比例各自股权比例,以现金方式向公司进行补偿。应补偿的金额按照以下公式计算确定:

应补偿金额=(承诺的净利润-尚学教育该当年实际实现的净利润)÷2015年12月31日、2016年12月31日及2017年12月31日当时公司尚学教育所持股权比例

根据约定,尚学教育原股东应以现金支付公司2015年业绩补偿1,239.23万元及2017年业绩补偿938.73万元。公司分别于2016年8月及2018年9月全额收到前述业绩补偿款。

单位:万元

年度	承诺净利润	实际净利润	完成率
2015年度	3,500.00	1,729.67	49.42%
2016年度	4,600.00	4,627.63	100.60%
2017年度	6,000.00	4,658.96	77.65%

## 二、四川新概念

## 1. 商誉形成过程

2018年4月,公司与四川润生教育投资有限公司、山南市和瑞科技有限责任公司、成都鸿威科技有限公司共同签署了《股权转让及增资协议》,以人民币50,977万元的对价收购四川新概念51%股权,合并日取得的被投资单位可辨认净资产公允价值份额为38,997.80万元,从而形成商誉11,979.20万元。

## 2. 业绩承诺及实现情况

四川新概念管理层承诺:四川新概念2018年度、2019年度及2020年度净利润分别不低于人民币6,500万元、7,500万元及8,500万元。如四川新概念2018年度、2019年度、2020年度的实际净利润低于承诺数,则四川新概念股东四川润生教育投资管理有限公司将承担超出承诺的责任;如四川新概念2018年度、2019年度、2020年度的实际净利润超出承诺数,公司将承诺将超出承诺利润部分的20%奖励给四川新概念股东四川润生教育投资管理有限公司,具体以四川新概念通过的股东大会决议为准。

四川新概念历年业绩承诺实现情况如下:

年度	承诺净利润	实际净利润	完成率
2018年度	6,500.00	7,663.67	100.98%
2019年度	7,500.00	7,972.55	106.30%
2020年度	8,500.00	8,796.31	103.48%

承诺期内,四川新概念各年度均完成了业绩承诺,公司对其合并形成的商誉无需计提减值准备。

(2)结合尚学教育所处行业发展状况、经营环境、运营效率、财务指标变化及与同行业公司对比等情况,详细评估你公司在本报告期末大比例计提商誉减值的原因及其合理性,会计处理依据及合理性,以前年度是否足额计提了商誉减值准备;

公司回复:

尚学教育提供产品为教研培训服务为主,主要包括大业务体系:小班精英辅导(精英计划)、全日制集训辅导(魔鬼集训营),定向直播辅导(考考在线),教材教辅精品辅导(考考图书)。尚学教育业务收入主要来自全日制集训辅导(魔鬼集训营),收入占比超过50%。2020年度由于受到新冠疫情影响较大,国家采取了线下培训的相关管控政策,导致线下业务受挫较为严重,整体业务收入下降约40%。1、尚学教育最近三年财务数据如下:

项目	2018年度(2018年末)	2019年度(2019年末)	2020年度(2020年末)
营业收入	16,811.83	17,042.28	14,656.34
营业利润	3,961.86	1,632.61	2,287.91
净利润	1,806.77	15,410.77	12,367.43
营业收入	14,579.59	12,300.10	4,711.76
营业利润	1,664.62	1,516.19	-3,067.08
净利润	1,704.36	1,517.26	-3,071.19
净利润	1,186.17	1,234.96	-3,043.34

2. 同行业公司近期财务数据如下:

公司简称	2020年度	2019年度	同比增长率	2020年度	2019年度	同比增长率
豆神教育	13.86	19.79	-29.97%	-27.07	0.40	-6,794.65%
传智教育	6.40	9.24	-30.76%	0.65	1.80	-63.91%
科德教育	8.49	9.69	-11.47%	1.27	1.65	-16.39%
开元教育	8.60	14.89	-42.92%	-7.86	-6.23	-26.26%
高立教育	18.09	23.91	-24.33%	-2.26	0.68	-3,609.90%
尚学教育	0.67	1.23	-61.69%	-0.30	0.14	-31.26%

由于新冠疫情的爆发,政府对人员流动的管控导致教育行业业务受到较大影响,综合行业发展状况及尚学教育历史财务数据,公司于