

青海春天药用资源科技股份有限公司
对上海证券交易所《关于青海春天药用资源科技股份有限公司
业绩预告相关事项的问询函》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。

青海春天药用资源科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 1 月 30 日收到上海证券交易所上市公司管理一部上证公函【2023】0060 号《关于青海春天药用资源科技股份有限公司业绩预告相关事项的问询函》（以下简称“《问询函》”）。

公司组织财务部门和担任公司 2022 年度审计工作的大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大信所”、“年审会计师”）项目人员对有关事项进行了落实，对《问询函》进行了回复，回复内容如下：

一、业绩预告披露，预计 2022 年扣除后的营业收入为 15,229.06 万元至 15,841.42 万元，主要由酒水销售收入、中成药和冬虫夏草业务销售收入构成。请公司补充披露：（1）上述营业收入的具体构成、对应金额、明细科目同比变动情况及变动原因；（2）区分产品类别并结合相关业务的商业模式、经营情况、与主要供应商和客户权利义务约定情况，说明上述业务收入确认的依据及政策，报告期内确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入的情形；（3）请公司分业务列示前十名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、合作时长、结算周期及方式、资金流入情况、货物流转情况等，并说明相关收入确认是否真实准确，公司及控股股东等关联方与前十名供应商、前十名客户及其最终销售客户之间是否存在关联关系、大额资金往来或其他业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

公司回复：

一、（1）上述营业收入的具体构成、对应金额、明细科目同比变动情况及变动原因

公司扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的营业收入的具体构

成、金额、明细科目同比变动情况及变动原因如下表：

单位：万元

项目		本报告期	上年同期	差异	本报告期比上年同期增减
酒水	高端	7,404.86	2,430.35	4,974.51	204.68%
	次高端	2,051.63	-	2,051.63	-
	其他	-61.50	109.13	-170.63	-156.35%
小计		9,394.99	2,539.48	6,855.51	269.96%
中成药-利肺片		4,169.03	3,073.17	1,095.86	35.66%
冬虫夏草		1,971.22	5,906.81	-3,935.59	-66.63%
广告			6.13	-6.13	-100%
合计		15,535.24	11,525.59	4,009.65	34.79%

上述主营业务中，酒水销售以自营加经销商为主、电商为辅的模式销售，各渠道销售收入如下：

单位：万元

项目	模式	本报告期		上年同期		本报告期比上年同期增减	
		金额	占比	金额	占比	变动金额	变动比例
高端-听花	经销商	5,799.99	78%	760.35	31%	5,039.64	662.81%
	自营	1,250.17	17%	1,614.00	67%	-363.83	-22.54%
	电商	354.70	5%	56.00	2%	298.70	533.39%
	小计	7,404.86		2,430.35		4,974.51	204.68%
次高端-读花	经销商	1,662.03	81%			1,662.03	
	自营客户	247.77	12%			247.77	
	电商	141.83	7%			141.83	
	小计	2,051.63				2,051.63	
其他	经销商	-25.38	41%	-96.59	-89%	71.21	-73.72%
	自营	-36.12	59%	199.24	183%	-235.36	-118.13%
	电商			6.48	6%	-6.48	-100.00%
	小计	-61.50		109.13	100%	-170.63	-156.35%
合计	经销商	7,436.64	79%	663.76	26%	6,772.88	1020.38%
	自营	1,461.82	16%	1,813.24	72%	-351.42	-19.38%
	电商	496.53	5%	62.48	2%	434.05	694.70%
	合计	9,394.99	60%	2,539.48	22%	6,855.51	269.96%

2022年度公司酒水业务收入同比增长约269.96%，主要是公司的市场开拓工作成效显著、销售布局进一步完善、产品和品牌逐渐被消费者接受，以及产品线得到进一步丰富等因素，使得系列白酒销量增加所致。报告期内，公司高端的“听花”系列白酒销售增长约204.68%，在第三季度还新增加了次高端“读花”系列产品的销售，其他酒水销售收入减少约156.35%；经销商销售收入增幅较大，销售收入占比由2021年的26%增长至79%；自营客户在收入总额波动不大的情况下，销售收入占比相对降幅较大；电商销售稳步增长，由上年占比2%增长至5%。

公司中成药业务均通过专业医药商业公司进入医院、药店进行销售，收入较上年同期增长35.66%。主要为报告期内公司结合市场需求、继续加强利肺片的销售工作，产品销量增加所致。

公司冬虫夏草业务均为向自营客户销售，收入比上年同期减少约66.63%，主要系报告期内受疫情防控等客观因素影响，产品销售业务开展受限导致销量下降所致。

报告期内公司广告业务工作主要为支持酒水项目的推广工作，未对外提供广告服务，该业务未产生收入。

公司2022年度审计工作尚在进行中，以上数据均为公司未经审计的统计数据，准确的财务数据以公司正式披露的经审计后的2022年年度报告为准（下同）。

一、（2）区分产品类别并结合相关业务的商业模式、经营情况、与主要供应商和客户权利义务约定情况，说明上述业务收入确认的依据及政策，报告期内确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前确认收入的情形

（一）相关业务的商业模式

公司主要业务包括两大方面，一是以酒产品销售为主的酒水快消品业务板块，二是以冬虫夏草类产品研发、生产和销售为主的大健康业务板块。报告期内，公司继续大力推动这两个业务板块的发展，实现主营业务收入约1.55亿元，同比增加约35%。

1. 酒水快消品业务板块

此板块业务主要销售“听花”和“读花”系列白酒，经营模式为：公司与宜宾听花酒业发展有限责任公司（以下简称“宜宾听花”）开展战略合作，公司营销团队、研发团队进行产品设计和研发，由宜宾听花进行生产，公司向其采购相关产品

并通过自营加经销商为主、电商销售为辅的模式销售产品。

2. 大健康业务板块

此业务板块主要经营的产品为冬虫夏草原草和以冬虫夏草为主要原料的中药产品利肺片的销售。冬虫夏草原草的经营模式为：公司冬虫夏草采购部门根据销售部门和公司储备的需求，从产区或批发市场采购冬虫夏草原草，与销售部门一同根据客户的要求拣选、分类和包装后销售给客户（包括出口）；中药产品的经营模式为：由公司向关联方青海三普药业有限公司采购并通过专业医药商业公司进入医院、药店进行销售。

（二）收入确认的依据及政策

公司商品销售收入属于某一时点履行的履约义务，在履行了合同中的履约义务时，即客户取得相关商品控制权时确认收入。

在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实际占有该商品；公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。具体如下：

1. 酒水销售业务：对于酒水销售业务，公司综合考虑取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移及客户接受该商品因素的基础上，在交货时点确认收入。具体为：

自营客户：公司酒水客户通常为款到发货。在收到客户款项或取得现时收款权利，开具发货通知单及出库单，在发出商品到货时确认收入实现；

经销商：公司的酒水经销商均为预收货款进行销售。根据合同约定的交付方式，公司收到货款后，将商品发送至经销商或经销商指定的地址，经销商应当在收货时对货物的数量和外包装等相关情况现场核查。经销商在核实数量及商品外观进行签收后，能够获取其全部经济利益（包括非商品质量问题引起的其他损失），表明其取得该商品所有权上的主要风险和报酬。因此，经销商收到货物并在物流单（随货同行联）签收时确认收入实现；

电商：公司在天猫、京东设有旗舰店。根据平台销售惯例，公司接单并向快递

公司发出订单商品时确认收入实现。

2. 中成药业务：公司向关联方青海三普药业有限公司采购利肺片等中成药，通过专业医药商业公司进入医院、药店等渠道进行销售。根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条第二款相关规定，公司自第三方取得商品的控制权后，再转让给客户，符合（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险；（3）公司有权自主决定所交易商品的价格。公司在与客户交易过程中控制货物流、资金流、承担主要责任、并自主定价，从事中成药销售交易的身份系主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入。根据合同约定的交付方式，公司将商品发送至客户指定的地址，客户应当在收货时对货物的数量和外包装等相关情况现场核查。客户在核实数量及对商品外观进行验收，在公司出库单一随货同行联上签收时，表明客户已接受商品，确认收入实现。

3. 冬虫夏草业务：公司冬虫夏草基本为现款销售，冬虫夏草因其特殊性，客户大多采用自提方式销售。客户看货确定商品自提时，与公司发货员共同称重，当面确定商品数量，在出库单上签字即确认货物交付，确认收入实现。

报告期内公司收入均按照以上政策进行确认，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入的情形。

一、（3）请公司分业务列示前十名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、合作时长、结算周期及方式、资金流入情况、货物流转情况等，并说明相关收入确认是否真实准确，公司及控股股东等关联方与前十名供应商、前十名客户及其最终销售客户之间是否存在关联关系、大额资金往来或其他业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

公司各业务前十名客户及供应商情况如下：

（一）酒水产品

1. 前十名客户情况

单位：万元（不含税）

序号	客户名称	产品名称	销售金额	占比	合作时长 (月)	结算方式
1	众香国（山东） 品牌管理有限公司	听花	535.36	12%	26	先款 后货
		读花	600.52			
		小计	1,135.88			
2	苏州听花酒业有 限公司	听花	886.40	11%	17	先款 后货
		读花	114.10			
		小计	1,000.50			
3	金华市读花酒业 有限公司	听花	813.82	9%	9	先款 后货
		读花	63.28			
		小计	877.10			
4	北京清凉山酒业 有限公司	听花	364.50	4%	53	先款 后货
		小计	364.50			
5	北京富都江南科 技产业发展有限 公司	听花	344.12	4%	13	先款 后货
		小计	344.12			
6	天津谦恒巽酒水 贸易有限公司	听花	348.07	4%	56	先款 后货
		读花	58.71			
		其他	-78.03			
		小计	328.75			
7	杭州读花酒业有 限公司	听花	277.84	3%	10	先款 后货
		读花	39.64			
		小计	317.48			
8	南京泰秘健康管 理有限公司	听花	296.61	3%	7	先款 后货
		小计	296.61			
9	成都金牛区如日 方升商贸部	听花	168.72	3%	18	先款 后货
		读花	125.41			
		小计	294.13			
10	榆林听花酒业有 限公司	听花	176.80	3%	7	先款 后货
		读花	110.06			
		小计	286.86			
合计			5,245.93	56%		

上述客户均为公司经销商，结算方式均为先款后货，期末无应收账款。公司于客户到货签收时确认收入实现，相关收入确认真实准确，符合行业惯例和《企业会计准则》规定。

公司及控股股东等关联方与上述客户及其最终销售客户之间不存在关联关系，除销售业务外，不存在其他大额资金往来或业务往来，不存在关联交易非关联化的情形。

2. 前十名供应商情况

单位：万元（不含税）

序号	供应商名称	采购金额	占比	合作时长 (月)	结算周期	结算方式
1	宜宾听花酒贸易有限公司	7,914.20	93.6%	60	预付/订单	银行转账
2	山西喜尊玻璃制品有限公司	183.38	2.20%	18	订单	银行转账
3	成都市彩顺包装有限责任公司	87.17	1.00%	16	订单	银行转账
4	成都中嘉包装印刷有限公司第一分公司	47.40	0.60%	59	合同/订单	银行转账
5	四川广汉龙华印业有限公司	42.48	0.50%	20	合同	银行转账
6	祁县东大玻璃器皿有限公司	37.17	0.40%	21	合同	银行转账
7	福建省德化培升瓷业有限公司	34.51	0.40%	21	合同	银行转账
8	泸州盛佳包装有限公司	31.66	0.40%	11	订单	银行转账
9	成都市优印数码科技有限公司	20.11	0.20%	41	订单	银行转账
10	景德镇市辰天陶瓷有限公司	15.36	0.20%	17	订单	银行转账
合计		8,413.44	99.50%			

上述酒水业务供应商中，公司与宜宾听花酒贸易有限公司签订听花、读花酒独家经销合同，属长期战略合作关系；其余九名供应商均为公司产品宣传、推广用品供应商。公司及控股股东等关联方与上述供应商不存在关联关系，除采购业务外，不存在其他大额资金往来或业务往来，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）中成药产品

1. 前十名客户情况：

单位：万元（不含税）

序号	客户名称	产品名称	销售收入	占比	合作时长 (月)	结算周期	结算方式
1	上海上药雷允上医药有限公司	利肺片	2,874.43	69%	14	货到90日	银行转账
2	上药控股有限公司	利肺片	449.44	11%	24	货到90日	银行转账
3	国药控股股份有限公司	利肺片	346.24	8%	24	货到90日	银行转账
4	青海灵峰药业有限责任公司	利肺片	136.19	3%	23	先款后货	银行转账
5	华润青海医药有限公司	利肺片	113.50	3%	24	先款后货	银行转账
6	上海汇丰医药药材有限责任公司	利肺片	95.22	2%	18	货到90日	银行转账
7	青海贵生医药有限公司	利肺片	84.74	2%	24	先款后货	银行转账
8	青海康之源药业有限公司	利肺片	76.46	2%	24	先款后货	银行转账
9	上海汇仁医药有限公司	利肺片	60.59	1%	12	货到90日	银行转账
10	青海省医药有限责任公司	利肺片	58.62	1%	24	先款后货	银行转账
合计			4,295.43				

上述客户均为专业医药商业公司，报告期向其销售的产品均为中成药利肺片。公司与上述客户开展的业务，均按照合同约定结算周期发货、结算、收款，公司于客户到货签收时确认收入实现，符合《企业会计准则》规定，收入确认真实准确。

公司及控股股东等关联方与上述客户及其最终销售客户之间不存在关联关系、除销售业务外，不存在其他大额资金往来或其他业务往来，不存在关联交易非关联化的情形。

2. 前十名供应商情况

单位：万元（不含税）

序号	供应商名称	采购金额	占比	合作时长	结算周期	结算方式
1	三普药业有限公司	970.99	100%	5年	季度	银行转账
合计		970.99	100%			

公司和上述供应商为受同一控制的关联方，公司主要向其采购中成药产品利肺片、虫草参芪膏对外销售。除采购业务外，不存在其他大额资金往来或业务往来。

除我公司外，三普药业未向其他第三方销售利肺片、虫草参芪膏等 6 个含冬虫夏草成份的药品。

（三）冬虫夏草业务

1. 前十名客户情况

单位：万元（不含税）

序号	客户名称	产品名称	销售金额	占比	合作时长 (月)
1	澳门复一堂科技药业有限公司	冬虫夏草	479.75	24%	38
2	青海三神牛商贸有限公司	冬虫夏草	367.09	19%	1
3	冶*山	冬虫夏草	353.47	18%	30
4	杨*勇	冬虫夏草	300.80	15%	28
5	广东省东莞国药集团药材有限公司	冬虫夏草	138.06	7%	12
6	青海庆华矿冶煤化集团有限公司	冬虫夏草	40.37	2%	38
7	敏*良	冬虫夏草	23.40	1%	1
8	浙江英特医药药材有限公司	冬虫夏草	23.30	1%	6
9	上海新隆纺织品有限公司	冬虫夏草	20.39	1%	11
10	新疆天山龙河药业有限公司	冬虫夏草	19.65	1%	6
合计			1,766.28	89%	

上述客户均为公司销售冬虫夏草的自营客户，除客户 1 授予三个月信用期外，其他客户均为现款结算。冬虫夏草为贵重商品，其存储条件要求较高，销售大多为客户自提，商品发出后不允许退、换货，在存货发出得到客户确认的时点视同控制权转移，确认收入。相关收入确认真实准确，符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

公司及控股股东等关联方与上述客户及其最终销售客户之间不存在关联关系、除销售业务外，不存在其他大额资金往来或其他业务往来，不存在关联交易非关联化的情形。

2. 前十名供应商情况

单位：万元（含税）

序号	供应商名称	采购金额	占比	合作时长	结算周期	结算方式
1	杨*清	158.85	74%	两年	收货付款	银行转账
2	任*	30.24	14%	三年	收货付款	银行转账
3	杨*虎	25.00	12%	四个月	收货付款	银行转账
合计		214.09	100%			

公司向上述供应商采购冬虫夏草原草。公司及控股股东等关联方与上述供应商不存在关联关系，除采购业务外，不存在其他大额资金往来或其他业务往来，不存在关联交易非关联化的情形。

年审会计师回复：

针对公司列示的上述扣除后的营业收入，我们已执行的审计程序包括：

—了解、评价并测试公司销售与收款相关的关键内部控制设计和运行的有效性。

—询问管理层，查阅合同条款，评价公司各类业务收入确认时点是否符合企业会计准则的规定。

公司各类业务收入确认的依据及政策如下：

酒水销售：在收到客户款项或取得现时收款权利，发出商品并经客户签收时点，确认收入实现。

中成药销售，公司将商品发送至客户指定的地址，客户在核实数量及对商品外观进行验收时点，确认收入实现。

冬虫夏草销售，公司冬虫夏草基本为现款销售，冬虫夏草因其特殊性，客户大多采用自提方式销售。客户自提时，确定商品数量，在出库单上签字即确认货物交付，确认收入实现。

通过对公司本年度两个主要业务板块商业模式、经营状况了解，结合以前年度审计执行情况，公司各类业务收入确认依据及政策符合《企业会计准则》的相关规定。

鉴于2022年报审计正在实施过程中，截至本说明出具日，我们尚需根据审计计划有针对性的实施包括但不限于检查合同、发货单、收款记录，函证、实地走访

或访谈等较为详细的审计程序，以判断相关业务收入确认是否真实准确，并形成审计结论。

二、请公司补充披露营业收入扣除的具体情况及扣除原因。同时请逐条对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明公司未扣除的相关业务是否为未形成或难以形成稳定业务模式的业务、是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的情形，是否存在应扣除收入未按规定扣除的情况。如公司扣除后的营业收入触及财务类退市情形的，公司股票将被实施退市风险警示。请公司充分提示相关风险。

公司回复：

《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》（以下简称“附件第七号”）中营业收入具体扣除项目包括，与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，其中：（一）与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入；（二）不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入；（三）与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。

公司于报告期末对照上述规定对当期营业收入逐一梳理，经分析判断后，对部分2022年度营业收入进行扣除，情况如下：

单位：万元

项目	本年度	上年度
营业收入	16,048.47	12,776.40
减：营业收入扣除项目	513.23	1,250.81
与主营业务无关的业务收入	513.23	1,250.81
其中：销售物料	16.92	2.97
租赁	496.28	384.06
物流、咨询服务	0.03	0.78
无形资产授权使用费		566.04

项目	本年度	上年度
转让广告资源		296.96
不具备商业实质的收入		
营业收入扣除后金额	15,535.24	11,525.59

2022 年公司营业收入合计约 16,048.47 万元，扣除项目金额合计约 513.23 万元。其中：销售物料收入 16.92 万元，该项收入主要为酒项目销售物料产生，虽与正常经营业务相关但为临时性产生的收入，属于附件第七号（一）“1. 正常经营之外的其他业务收入”规定的情形，因此公司将其纳入扣除范围；公司为提高资产使用效率，将暂时闲置的办公楼、厂房及机器设备用于出租，报告期产生租金收入 496.28 万元，该部分收入与公司主营业务无直接关系，同样属于附件第七号（一）“1. 正常经营之外的其他业务收入”规定的情形，因此公司将其纳入扣除范围；物流及咨询服务收入 0.03 万元，均为偶发的服务收入，判断其与公司主营业务收入无关，属于附件第七号（三）规定的情形，因此公司将其纳入扣除范围。

公司未扣除的相关业务为大健康业务板块和酒水快消品业务板块的业务，该两大板块业务为公司目前主营业务板块，公司报告期内扣除与主营业务无关的业务收入后的营业收入约 15,535.24 万元，均来自该两大板块业务。其中，大健康板块业务为公司的传统业务板块，该板块业务中，除冬虫夏草的营业收入因为受疫情影响下降外，中成药的营业收入比 2020 年同期增长约 928%、比 2021 年同期增长约 36%，处于增长的趋势。公司酒水快消品板块的业务始于 2018 年第二季度，经过多年的开拓经营，产品线不断丰富，销售渠道不断拓宽，区域经销商和专卖店数量不断增加，已具备稳定的业务模式，报告期内营业收入比 2020 年同期增长约 457%、比 2021 年同期增长约 269.96%，处于增长的趋势。上述业务所产生的营业收入均不属于附件第七号规定的应扣除的业务所产生的收入。

综上，公司未扣除的相关业务模式较为稳定，不存在与主营业务无关或不具备商业实质的情形，与主营业务无关的业务收入的判断依据充分，不存在应扣除收入未按规定扣除的情况。

年审会计师回复：

根据上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——财

务类退市指标：营业收入扣除》、《上海证券交易所股票上市规则（2022年1月修订）》相关规定，审计中，拟实施包括询问、核对有关资料与文件、抽查会计记录等审核程序，重点核查公司收入的真实性，核查营业收入扣除的合规性、准确性、完整性。在判断营业收入扣除事项时，基于“实质重于形式”原则，严格判定相关收入是否与主营业务相关，是否能够提升上市公司持续经营能力，进而判断是否应当扣除。

经初步分析并结合以前年度营业收入扣除审核结果，公司未扣除的相关业务不存在未形成或难以形成稳定业务模式的业务、不存在与主营业务无关或不具备商业实质的情形。

三、业绩预告披露，公司归母净利润预计-21,861.09万元至-30,861.09万元，扣非后净利润预计-19,950.89万元至-28,950.89万元，公司归母净利润已3年为负，扣非后净利润已4年为负。公司称本期业绩预亏的主要原因为酒水产品仍处于市场投入阶段、对外投资亏损和计提部分资产减值准备。请公司：（1）按亏损事项类别详细说明本期亏损的具体金额及对净利润的具体影响，并结合公司经营及财务情况，说明持续经营能力是否存在重大不确定性；（2）列示本期计提资产减值准备的具体项目名称、金额及计提原因，说明减值迹象发生的时间，是否存在前期计提不充分的情形。

公司回复：

三、（1）按亏损事项类别详细说明本期亏损的具体金额及对净利润的具体影响，并结合公司经营及财务情况，说明持续经营能力是否存在重大不确定性

（一）导致公司本报告期亏损的主要项目如下：

项目		金额 (万元)	占扣除非经常性损益前 净利比例 (%)	说明
资产减值 损失（损 失以 “-”号 填列）	存货跌价准备	-2,585.73		详见以下说明 1.
	信用减值损失	-3,359.60		详见以下说明 2.
	无形资产减值准备	-3,380.00		详见以下说明 3.
	合计	-9,325.33	38%	
投资收益 (损失以	长期股权投资收益	-186.44		权益法确认联营企业长期股权投资损失。

项目		金额 (万元)	占扣除非经常性损益前 净利比例 (%)	说明
“—”号 填列)	债务重组收益	-679.53		应收款项债务重组，产生相关重组损失。
	其他理财投资收益	146.93		
	合计	-719.04	3%	
公允价值 变动收益 (损失以 “—”号 填列)	私募基金公允价值 变动收益	-2,119.12	9%	公司投资的私募投资基金期末净值减少，确认公允价值变动损失。
	其他理财产品公允价值 变动收益	1.15		
	合计	-2,117.97	9%	
经营亏损			50%	经营亏损主要由于公司毛利暂不足以覆盖期间费用及税费，导致公司出现经营亏损。 本年销售费用发生约12,189.53万元，去年同期5,567.97万元，销售费用较上年增加约6,621.56万元，约增长120%。主要为公司本年酒水与中成药产品市场推广支出增加所致。
总计		-24,527.70	100%	

说明：

1. 2022年末2023年初，市场上冬虫夏草统货的价格约在80元/克-160元/克间，统货定价通常根据经验按高、中、中低、低四级品相冬虫夏草对应的价格综合加权计量。根据公司冬虫夏草销售定价标准，统货可变现净值高于成本，通常不会产生减值迹象。经拣选的冬虫夏草，高、中、中低、低四级品相市场价格约为260元/克-75元/克左右，与2021年末2022年初相比，市场各级价格级次有所增长（上年同期高、低品相市场价格分别为240元/克-90元/克左右）。因公司存货末级品相的原草市场价格低于账面成本，产生减值迹象，期末库存冬虫夏草原草根据末级草与上年一致的拣选率以及约76元/克的价格测算可变现价值；半成品冬虫夏草根据相似品级低限价格测试可变现价值。经测试，期末公司冬虫夏草存货产生存货跌价准备约2,585.73万元，其中：原材料计提跌价准备约2,848.84万元，半成品转回跌价准备约263.11万元。

2. 报告期公司计提信用减值损失3,359.60万元，其中：应收账款计提信用减

值损失 3,311.49 万元；其他应收款计提信用减值损失 48.11 万元。

报告期末，应收账款按账龄情况如下：

单位：万元

账龄	预期信用损失率（%）	期末余额	期初余额
1 年以内	5	1,378.99	2,873.96
1 至 2 年	10	244.78	1,006.72
2 至 3 年	20	772.83	6,829.64
3 至 4 年	50	3,652.37	6,853.15
4 至 5 年	80	6,593.33	2,817.59
5 年以上	100	2,967.24	149.66
减：坏账准备		10,748.97	9,717.77
合计		4,860.57	10,812.95

本报告期计提应收账款信用减值损失主要原因是部分客户受外部环境、运营资金紧张等因素影响无法及时回款，导致应收账款账龄增长，相应预期信用损失率增加。

本报告期计提坏账准备金额较大的应收账款如下：

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	坏账准备余额	账龄	本期计提金额
1	吉瑞堂（澳门）贸易有限公司	5,909.06	3,962.30	1-5 年以上	1,180.00
2	极草春天（北京）科技有限公司	2,406.04	2,406.04	3 年以上	481.21
3	山西迦馈物贸有限公司	2,316.12	1,158.06	3-4 年	674.84
4	海南正品堂科技有限公司	980	980	4-5 年	196.00
5	天元年根（北京）科技有限公司	970	970	4-5 年	194.00
6	海南海焰酒业有限公司	305.14	147.58	2-4 年	88.21
	合计	12,886.36	9,623.98		2,814.26
	占总额的比例	83%	90%		85%

公司于 2016 年将冬虫夏草纯粉片相关专利授权上述 1、2、4、5 等 4 家客户开拓海外市场使用。2018 年度，受国内外宏观经济环境不佳、经济处于下行状态、金融政策调整、外汇管制收紧等因素影响，以上 4 家被授权方在 2018 年暂未回款。

因持续受国际国内整体经济下行、被授权方所在国家和地区保健品、药品政策不稳定等因素影响，被授权方生产经营出现严重下滑，公司逐步终止了对部分被授权方的专利授权。近年来，受疫情因素叠加影响，上述客户生产经营遭遇较大困境，资金紧张，经营状况恶化，相关款项回收存在较大困难。

上述客户 3、6 为 2019 年公司原低端酒产品的经销商，2020 年初爆发的疫情对其经营带来极大的影响，加上公司在 2020 年为减少疫情影响对生产经营计划进行调整、开展“听花”系列高端白酒的销售，对低端产品的推广进行一定的限制，因此对其放宽了信用政策，导致相关货款回收缓慢。

2021 年，公司除与上述客户 1 发生交易金额为 600 万元（含税）外，未与其他客户发生新的交易；2022 年，公司未与上述客户发生新的业务。

3. 报告期末，公司根据会计政策对各项长期资产进行减值测试，并聘请第三方评估机构对公司账面与 6 个含虫夏草成份药品相关的无形资产价值进行评估。评估机构采用预计未来现金流现值的方法对上述无形资产进行评估，初步评估结果为相关资产可收回金额约 5,582.26 万元，和其账面价值相比减值约 3,380.00 万元。因此报告期末公司根据上述结果计提了无形资产减值准备约 3,380.00 万元

（二）公司的持续经营能力

公司持续发展能力不存在重大不确定性，主要原因如下：

1. 公司董事会、管理层稳定，并且对公司未来发展进行了长期规划，早在 2019 年就确定了公司未来发展聚焦于大健康 and 酒水快消两大板块业务的战略发展方向，并在过去几年努力克服疫情的影响，及时调整生产经营计划，紧贴市场需求，加大产品研发、丰富产品品类、拓展销售渠道等工作力度，已形成了较为稳定的业务模式，市场渠道、经销商和消费群体不断扩大，营业收入逐年上升。公司 2018 年开拓的酒水销售业务，在外部环境不佳的情况下营收一直处于增长的趋势，报告期内营业收入比 2020 年同期增长约 456.82%、比 2021 年同期增长约 269.96%，具有较好的发展前景。

2. 造成公司亏损的主要原因之一，是公司酒水快消业务板块经营的产品创新属性高、品牌新，仍处于市场开拓、投入阶段，而产品销售工作在过去三年又受到外部大环境因素的影响较大，产品营销费用的投入未能形成相应的产品销售量提升，尚未能达到盈亏平衡点。随着客观环境的向好、国内消费市场的回暖、市场开

拓力度的加大，市场和消费者对产品认可度的不断提高，产品营业收入已形成明显的增长趋势，公司的盈利能力将逐渐得到加强和提高，有助于保障公司的可持续经营能力。

3. 公司资本结构安全、合理，不存在关联方非经营性资金占用、违规担保、重大诉讼等事项。截至 2022 年底，资产负债率约为 1.77%，不存在偿债风险，自有资金较为充裕，经营现金流状况逐年好转。公司根据业务发展的需要开展融资活动具有较大的空间，有助于保障公司的可持续经营能力。

4. 公司内部控制制度健全，且能根据外部环境的变化和业务发展的需要不断地进行完善，也有助于保障公司的可持续经营能力。

三、(2) 列示本期计提资产减值准备的具体项目名称、金额及计提原因，说明减值迹象发生的时间，是否存在前期计提不充分的情形

公司报告期内计提资产减值准备的具体项目及金额如下：

项目	金额（万元）
存货跌价准备	2,585.73
信用减值损失	3,359.60
无形资产减值准备	3,380.00
合计	9,325.33

(一) 关于存货跌价准备

公司存货期末计价相关会计政策：存货按成本与可变现净值孰低计量，对单个存货项目可变现净值低于存货成本的差额，提取存货跌价准备。可变现净值，是指公司在正常生产经营过程中，以估计售价减去估计完工成本以及销售所必需的估计费用后的价值。产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。

报告期末，公司依据上述会计政策，根据冬虫夏草市场价格，对库存冬虫夏草存货统货分级拣选率分析测算并与账面成本进行对比，结合期初存货跌价准备情

况，计提存货跌价准备约 2,585.73 万元。

公司制定了较为完善的存货盘点制度，每月末均对存货实施盘点，确认其状况以及账实相符情况，并于季度、年度末实施存货期末计价测试。本期计提存货跌价准备测试过程合理，计提金额恰当，符合公司存货的实际情况，不存在前期计提不充分的情形。

（二）关于信用减值损失

公司会计政策对预期信用损失的确定方法及会计处理方法如下：以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（含应收款项融资）、租赁应收款、进行减值会计处理并确认损失准备。

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项（无论是否含重大融资成分），以及由《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，均采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

根据金融工具的性质，公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收账款组合 1：账龄组合

应收账款组合 2：关联方组合

不同组合计提坏账准备的计提方法：

项目	计提方法
账龄组合	账龄分析法
关联方组合	不计提坏账准备

（1）采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法：

账龄	应收账款坏账准备计提比例（%）
1 年以内（含 1 年，下同）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	20.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00

账龄	应收账款坏账准备计提比例（%）
5年以上	100.00

依据上述会计政策，公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，除了单项评估信用风险的金融资产外，基于共同风险特征将金融资产划分上述不同的组合，在组合的基础上评估信用风险。

公司于报告期末对每项应收账款信用风险进行评估，截至2022年12月31日，均未发现欠款对象的财务状况、资信实力等信用风险有显著增加的迹象，不存在信用风险显著不同、需单项评价信用风险的款项，因此包括在应收账款组合1：账龄组合中，根据相关款项账龄以及相应的预计损失率计提坏账准备约3,359.60万元并计入当期信用减值损失。

综上，公司相关坏账准备计提符合企业会计准则以及公司相关会计政策的规定，测试过程合理，计提金额恰当，不存在前期计提不充分的情形。

（三）关于无形资产减值准备

公司对长期资产减值会计处理方法：长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、无形资产等长期资产于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

报告期末，公司依据上述会计政策对各项长期资产进行减值测试。由于相关产品销售情况发生趋势性变化，与6个含虫夏草成份药品相关的无形资产产生减值迹象。公司根据谨慎性原则，对该部分无形资产价值聘请第三方评估机构进行评估，根据初步测试结果计提减值准备约3,380万元。公司长期资产减值准备的计提符合企业会计准则以及公司相关会计政策的规定，测试过程合理，计提金额恰当，不存在前期计提不充分的情形。

年审会计师回复：

针对公司上述列示的各项资产减值准备，我们对公司信用政策及与资产减值测试相关内部控制的设计和运行进行了解和测试。

公司存货中原材料（冬虫夏草）金额较大。2022 年度，虫草销售业务受到疫情较大影响，销售收入较上年大幅大降，资产周转率进一步降低同时库龄增长，使得冬虫夏草期末计价（可变现价值）成为审计重点。审计中结合公司对存货的管理需求，对冬虫夏草存货实施全部开箱、称重进行清查盘点，核实冬虫夏草的库存数量；提请公司聘请专业机构对相关冬虫夏草存货的质量进行检测。并分别实地走访了青海本地、成都、广州等虫草市场。项目组在执行较详细的监盘核对、市场走访、询价、拣选复核等程序的基础上，合理分析，对公司是否充分、恰当计提存货跌价准备作出严格判断。

针对无形资产减值准备，公司聘请了专业评估机构对相关资产进行了以财务报告为目的的减值测试。审计中将严格执行利用专家工作程序，评价管理层委聘的外部专家的独立性和专业胜任能力；评价无形资产减值测试方法的适当性，并复核公司对相关资产的识别和认定是否准确分析，相应减值准备计提是否充分、恰当。

2021 年度审计中，我们对公司各项资产减值准备计提的过程和结果实施了解和测试等审计程序，公司各项资产减值准备计提测试过程合理，计提金额恰当，不存在前期计提不充分的情形。

四、请年审会计师对前述问题一、二、三发表明确意见。年审会计师应当严格遵守审计准则等有关规则要求，保持合理的职业怀疑，制定必要、可行、有针对性的审计计划及程序，详细记录相关事项，严格履行质量控制复核制度，发表恰当的审计结论，并对公司收入扣除情况审慎发表专项意见。

回复：

大信所意见详见以上问题一、二、三“年审会计师回复”的内容。

五、公司应当高度重视 2022 年年报编制和披露工作，确保年报信息披露真实、准确、完整。若公司涉嫌通过未按规定确认营业收入，未按规定对营业收入予以扣除，以实现规避实施退市风险警示，我部将在公司 2022 年年报披露后，及时采取事后审核问询、提请启动现场检查等监管措施，并对公司及有关责任人予以纪律

处分。请公司充分提示相关风险。

回复：

公司为确保 2022 年年报信息的真实、准确、完整，对相关工作予以了高度的重视，已组织涉及部门负责人和岗位人员参加了上海证券交易所举办的 2022 年年度报告信息披露与编制的有关培训，在收到本《问询函》后，也立即组织公司财务部门和大信所项目人员对有关事项进行了讨论、分析和回复，并在审计工作过程中对大信所的工作进行了积极的支持和配合。

风险提示：

公司 2022 年度审计工作尚在进行中，相关数据为公司未经审计的统计数据，准确的财务数据以公司正式披露的经审计后的 2022 年年度报告为准。如公司 2022 年度经审计的后的营业收入、净利润等财务指标触及《上海证券交易所股票上市规则》第 9.3.2 条规定的财务类退市情形的，公司股票将被实施退市风险警示；如公司涉嫌通过未按规定确认营业收入、未按规定对营业收入予以扣除，以实现规避实施退市风险警示情形的，上海证券交易所和国家证券监督管理部门将对公司采取事后审核问询、提请启动现场检查等监管措施，并对公司及有关责任人予以纪律处分，敬请广大投资者注意投资风险。

专此公告。

青海春天药用资源科技股份有限公司

2023 年 2 月 20 日