

青海春天药用资源科技股份有限公司关于 对上海证券交易所《2024 年年度报告的信息披露监管工作函》 的回复公告

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

青海春天药用资源科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 5 月 18 日收到上海证券交易所上市公司管理二部上证公函【2025】0677 号《关于青海春天药用资源科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“《监管工作函》”）。

公司对该《监管工作函》予以了高度重视，积极会同有关部门和人员以及公司年审会计师事务所政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”），对贵部《监管工作函》所关注事项进行核查核实，向上海证券交易所进行了书面回复，年审会计师也就有关问题发表了意见，出具了政旦志远核字第 250000261 号《政旦志远（深圳）会计师事务所（特殊普通合伙）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 2024 年度报告的信息披露监管工作函〉的回复》（详见上海证券交易所官网 www.sse.com.cn）。

现将有关回复公告如下：

1、关于收入确认和毛利率。2024 年年报显示，公司实现营业收入 2.70 亿元，同比增长 26.36%；营业成本 1.97 亿元，同比增长 137.03%。其中，冬虫夏草营业收入同比增长 289.78%，但毛利率较上年由正转负，为-4.87%；酒水毛利率 61.54%，同比减少 13.65 个百分点。此外，有 4,669.18 万元的虫草销售收入计入主营业务收入但属于正常经营之外予以扣除。根据 2024 年年度财务报表审计阶段性说明的公告，酒水业务部分客户期后销售比例较低。公司 2025 年第一季度实现营业收入 0.84 亿元，同比减少 1.11%，实现归母净利润 891.81 万元，上年同期为-2,690.51 万元。

请公司：（1）区分酒水和虫草产品，补充披露 2024 年度各产品前十大客户的名称、销售额、合同签订时间、终端销售情况，是否存在退换货约定，相关收入确认是否符合会计准则的规定；（2）区分虫草品级，说明虫草业务增收不

增利、毛利率为负的合理性，变动趋势与同行业是否相符，相关交易是否具备商业合理性；（3）结合毛利率变动情况，说明 2025 年第一季度实现扭亏的主要原因，业务模式是否发生变化；（4）补充披露属于正常经营之外的虫草销售业务的具体情况，包括但不限于交易对手方名称、金额、是否本年新增客户及关联方、注册时间、注册资本，认定为正常经营之外的原因，并全面排查是否还存在同类需要扣除的业务。

公司回复：

1、（1）区分酒水和虫草产品，补充披露 2024 年度各产品前十大客户的名称、销售额、合同签订时间、终端销售情况，是否存在退换货约定，相关收入确认是否符合会计准则的规定。

一、酒水销售业务情况

（一）前十大客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	2024 年销售额 (不含税)	合同签订时间	2024 年经销商 销售数量 (瓶)
1	苏州金独花科技有限公司	491.3	2024 年 1 月	5,441
2	成都听花令生物科技有限公司	461.04	2024 年 1 月	4,694
3	成都锦湖听花贸易有限责任公司	419.62	2024 年 1 月	1,480
4	济宁伟龙酒业有限公司	382.54	2024 年 1 月	905
5	众香国（山东）品牌管理有限公司	371.78	2024 年 1 月	10,840
6	上海霆花生物科技有限公司	353.25	2024 年 1 月	1,217
7	深圳市全景网络有限公司	265.49	2024 年 11 月	广告置换，仅限自用
8	重庆听花商贸有限公司	233.16	2024 年 1 月	1,134
9	榆林听花酒业有限公司	221.40	2024 年 1 月	235
10	郑州听花酒业有限公司	172.20	2024 年 1 月	237
合计		3,371.78		26,183

（二）收入确认政策 及退换货约定

公司与经销商签订的《经销商协议》包含了全部商务条款，协议有效期 2 年或 3 年，进货任务量一年一签。根据经销商的订单和回款分批交货。公司的酒水业务为预收货款进行销售，协议约定不得退货，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，在核实数量及商品外观进行签收后，确认收入。公司与经销商签署的《经销商协议》“协议的解除和终止”中约定了协议终止后对经销商库存的处理，包括：经销商剩余库存在破坏封口码后可以自用、不得进入市场销售；在经销商满足一定条件时，公司可以处理剩余库存。公司自 2020 年开始销售“听花酒”以来，公司在与经销商终止合作时，有关经销商的库存均是自行消化，不再进行市场销售，在 2024 年之前终止合作的经销商未发生过退货事项。

在自营方面(大客户、零售等)为款到发货，公司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，将商品发送至客户指定的地址，在核实数量及商品外观进行签收后，或客户自提现场核实数量及商品外观后确认收入实现。在电商方面，根据平台销售惯例，公司接单并向快递公司发出订单商品且系统订单状态显示完成后确认收入实现。

（三）收入确认准则符合性分析

依据企业会计准则，商品销售收入确认需满足商品所有权上的主要风险和报酬转移等条件。在酒水业务中，无论是经销商或自营客户在核实数量及商品外观验收签收完成或电商平台客户作系统收货确认后，此时商品所有权相关的风险和报酬已转移至客户，公司也取得了相应的现时收款权利，符合控制权转移的要求，满足收入确认条件，因此收入确认符合会计准则规定。

二、冬虫夏草销售业务情况

（一）前十大客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	品名	2024年销售额 (不含税)	合同签订时间	2024 年客户 销售数量（公斤）
1	青海汇珍堂商贸有限公司	二级草	1, 714. 42	2024 年 3 月、4 月、9 月、11 月	603. 97
		三级草	1, 469. 69		
		四级草	1, 225. 15		
2	昆明贵仁堂生物科技有限公司	二级草	917. 43	2024 年 3 月、4 月、12 月	127. 20
		三级草	282. 57		
		一级草	944. 68		
3	青海祯壹堂商贸有限公司	二级草	550. 46	2024 年 9 月、11 月	147. 96
		三级草	920. 54		
		四级草	572. 25		
4	四川省运宏贸易有限公司	二级草	950. 44	2024 年 12 月	12. 99
5	宋*	二级草	550. 46	2024 年 4 月、12 月	28. 44
		一级草	365. 28		
6	绍兴震元中药饮片有限公司	一级草	860. 02	2024 年 1 月、2 月	47. 24
7	四川徽正医药科技有限公司	二级草	792. 40	2024 年 12 月	45. 56
8	甲**让	二级草	533. 01	2024 年 12 月	43. 14
9	云南云鲜药材有限公司	三级草	526. 61	2024 年 6 月	70. 00
10	敏**	二级草	125. 79	2024 年 12 月	18. 60
		一级草	271. 52		
合计			13, 572. 72		1, 145. 10

（二）收入确认政策及退换货约定

公司冬虫夏草客户主要为直销客户，且销售大多为客户上门提货，合格品发出后不允许退、换货。公司在存货发出得到客户确认的时点控制权转移，确认收入。

（三）收入确认准则符合性分析

由于冬虫夏草为贵重商品且不允许退换货，在存货发出并得到客户确认时，客户已能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，公司也相应取得了收款权利，满足控制权转移的要求，因此收入确认符合会计准则规定。

1、（2）区分虫草品级，说明虫草业务增收不增利、毛利率为负的合理性，变动趋势与同行业是否相符，相关交易是否具备商业合理性。

公司 2024 年度冬虫夏草原草营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

序号	品级	营业收入（不含税）	营业成本	毛利率%
1	冬虫夏草一级	2,690.56	2,256.05	16.15
2	冬虫夏草二级	6,862.93	6,811.87	0.74
3	冬虫夏草三级	3,236.10	4,646.56	-43.59
4	冬虫夏草四级	1,946.89	1,877.80	3.55
合计		14,736.48	15,592.28	-5.81

注：因瓶装冬虫夏草及冬虫夏草粗碎销售较少且不存在分级，因此上表分级列示冬虫夏草原草毛利率情况。

一、虫草业务增收不增利、毛利率为负的合理性

从不同虫草品级的销售数据来看，公司虫草业务增收不增利、毛利率为负具有内在合理性。

一级虫草：营业收入 2,690.56 万元，毛利率为 16.15%，保持一定盈利水平，说明高品级虫草本身具备较好的获利空间。但一级虫草在整体销售中占比相对有限，无法完全扭转整体毛利率局面。

二级虫草：营业收入 6,862.93 万元，是各品级中收入最高的，但毛利率仅 0.74%，近乎微利。这主要是由于市场价格下行，尽管二级虫草销量可观，但处于盈亏平衡，对毛利贡献有限。

三级虫草：营业收入 3,236.10 万元，毛利率为-43.59%，是导致整体毛利率为负的关键因素。三级草属于低品级虫草，受市场价格下降影响更为显著，销售价格偏低，叠加前期采购成本较高，使得亏损严重。

四级虫草：营业收入 1,946.89 万元，毛利率为 3.55%，该级占冬虫夏草总数量的比例较小，且因其外观形状较差销售价格在虫草交易市场上已是垫底的价格，受市场价格波动的影响相对较小，虽实现盈利，但盈利水平较低，且收入规模较小。

报告期公司酒水业务受有关媒体报道影响短期停滞，考虑到公司冬虫夏草库存量较大且部分库龄较长，为完成年度经营目标，公司主动优化虫草销售策略，通过大力发展新客户等多样化销售方式，积极拓展市场，使得该板块 2024 年营业收入同比出现较大增幅。但由于所销售的冬虫夏草库存中前期采购的冬虫夏草占比较大，平均采购价格较高，而 2024 年度特别是下半年受大环境影响，冬虫夏草市场销售价格呈下降趋势，级次越低的草，其价格下降幅度越大，导致公司

二级草销售微利，三级草销售价格偏低，销售毛利率为负，使得公司本年冬虫夏草销售业务的平均毛利率为负，出现增收不增利的现象，虫草业务产生亏损。

二、变动趋势与同行业是否相符

目前国内同行业上市公司中，基本无冬虫夏草销售营收占比高的公司，因此无可比的公司，也无具体的数据可取。

由于市场环境对冬虫夏草行业影响具有普遍性，当行业面临市场价格下行压力时，较低品级虫草价格波动通常更为剧烈，其他企业同样出现低品级虫草毛利率下降甚至亏损的情况。公司三级草毛利率为负、二级草微利，符合低品级虫草在市场价格下滑时的表现特征，变动趋势与同行业在面临类似市场环境时具有一致性，因此公司虫草业务毛利率变动趋势与同行业相符。

三、交易的商业合理性

公司虫草业务相关交易具备商业合理性。公司调整虫草销售策略是基于酒水业务停滞、虫草库存积压的现实经营状况，旨在盘活库存资产、完成年度经营目标，符合公司正常的经营管理需求。销售价格根据市场行情确定，与市场整体价格走势一致，不存在价格操纵或不合理定价的情况。尽管当前虫草业务出现亏损，但这是公司在特定市场环境和经营策略下的短期现象，若未来市场价格回升或公司调整采购策略，毛利率有望改善，从长期来看具备商业可持续性。因此，公司虫草业务相关交易是基于商业逻辑开展的正常经营活动，具备商业合理性。

1、（3）结合毛利率变动情况，说明 2025 年第一季度实现扭亏的主要原因，业务模式是否发生变化。

一、利润比较表

单位：万元

项目	2025 年一季度		2024 年一季度		同比变动	
	金额	占营业收入的比例%	金额	占营业收入的比例%	金额	比例%
一、营业收入	8,355.91		8,449.94		-94.03	-1.11
减：营业成本	3,289.97	39.37	3,864.84	45.74	-574.87	-14.87
毛利	5,065.94	60.63	4,585.10	54.26	480.84	10.49
营业税金及附加	152.33	1.82	98.97	1.17	53.36	53.92
销售费用	2,401.77	28.74	5,408.25	64.00	-3,006.48	-55.59
管理费用	1,368.63	16.38	1,358.00	16.07	10.63	0.78
研发费用	558.26	6.68	119.13	1.41	439.13	368.61
财务费用	13.69	0.16	3.75	0.04	9.94	265.07

项目	2025 年一季度		2024 年一季度		同比变动	
	金额	占营业收入的比例%	金额	占营业收入的比例%	金额	比例%
期间费用小计	4,342.35	51.97	6,889.13	81.53	-2,546.78	-36.97
加：公允价值变动收益(损失以“-”号填列)	-0.80	-0.01	3.50	0.04	-4.30	-122.86
投资收益(损失以“-”号填列)	-	-	5.86	0.07	-5.86	-100.00
其他收益	13.19	0.16	14.80	0.18	-1.61	-10.88
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	583.65		-2,378.84		2,962.49	-124.54
加：营业外收入	0.01	0.00	1.80	0.02	-1.79	-99.44
减：营业外支出	13.61	0.16	1.73	0.02	11.88	686.71
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	570.04		-2,378.77		2,948.81	-123.96
减：所得税费用	-325.03	-3.89	217.48	2.57	-542.51	-249.45
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	895.08		-2,596.25		3,491.33	-134.48
其中：归属于母公司所有者的净利润	891.81		-2,690.51		3,582.32	-133.15

二、各项业务毛利率如下：

单位：万元

项目	2025 年一季度				2024 年一季度			
	收入	占收入总额的比例%	成本	毛利率%	收入	占收入总额的比例%	成本	毛利率%
冬虫夏草	351.35	4.20	386.83	-10.10	1,676.98	19.85	1,873.04	-11.69
中成药	1,425.00	17.05	411.55	71.12	2,055.14	24.32	505.40	75.41
酒水	6,442.90	77.11	2,430.62	62.27	4,630.64	54.80	1,475.29	68.14
其他	136.66	1.64	60.97	55.39	87.18	1.03	11.11	87.26
合计	8,355.91		3,289.97	60.63	8,449.94		3,864.84	54.26

2025 年第一季度虫草销售与去年同比降低的原因为：2024 年春节在 2 月，2025 年春节在 1 月，2025 年春节前的旺季销售时间较 2024 年短，且每年春节过后冬虫夏草销售即进入行业淡季，大部份客户在等待新草上市；冬虫夏草消费受大环境影响市场消费群体减少、消费需求降低；部份客户因 2024 年下半年冬虫夏草市场价格呈波动下降，控制销售节奏，其库存量较多，也影响了公司对外的销售。

从以上两表可看出，2025 年一季度扭亏的主要原因如下：

（一）平均毛利率同比上升

公司 2025 年一季度平均毛利率 60.63%，毛利率同比上升 6.37%，影响毛利额同比增加 480.84 万元，主要是受产品销售结构变化的影响，毛利率较高的酒水产品 2025 年一季度营收占收入总额的比例为 77.11%，同比增加 1,812.26 元，增加 39.14%。

（二）期间费用同比下降

2025 年一季度销售费用、管理费用、研发费用、财务费用发生额合计 4,342.35 万元,比去年同期减少 2,546.78 万元,主要是因 2025 年一季度公司结合行业市场环境的变化减少了广告投放、销售费用同比减少了 3,006.48 万元所致。

综上，公司 2025 年一季度扭亏的原因是产品销售结构变化导致综合毛利率上升和期间费用下降共同作用所致，公司业务模式没有发生变化。

1、（4）补充披露属于正常经营之外的虫草销售业务的具体情况，包括但不限于交易对手方名称、金额、是否本年新增客户及关联方、注册时间、注册资本，认定为正常经营之外的原因，并全面排查是否还存在同类需要扣除的业务。

一、公司与主营业务无关的业务收入的具体项目、金额如下：

单位：万元

项目	本年度	上年度
营业收入	27,026.44	21,387.67
减：营业收入扣除项目	4,669.18	709.20
1. 与主营业务无关的业务收入	4,669.18	709.20
其中：销售冬虫夏草	4,111.15	
销售物料	97.14	95.81
租赁	460.80	611.80
物流服务	0.09	1.59
2. 不具备商业实质的收入		
营业收入扣除后金额	22,357.26	20,678.47

二、正常经营之外的虫草销售业务的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年收入扣除额	是否本年新增客户	注册时间	法定代表人	控股股东	注册资本
1	广东吉翔医药有限公司	128.03	否	2017/10/10	刘**	刘**	1000 万

序号	客户名称	2024 年收入扣除额	是否本年新增客户	注册时间	法定代表人	控股股东	注册资本
2	昆明贵仁堂生物科技有限公司	944.68	否	2016/8/30	燕**	燕**	300 万
3	四川省运宏贸易有限公司	950.44	是	2010/7/9	刘*	刘*	600 万
4	甲**让	533.01	否				
5	四川徽正医药科技有限公司	792.40	是	2016/10/31	孙*	孙*	300 万
6	敏**	397.31	否				
7	宋*	365.28	否				
合计		4,111.15					

注：上述客户均与公司无关联关系。其中广东吉翔医药有限公司从 2021 年 8 月与公司开始合作，2024 年 7 月销售 361,615 元，8 月 20 日回款；9 月份销售 957,747 元，10 月 25 日回款；12 月份销售 1,395,490 元，按分期收款方式进行结算，12 月 30 日回款 599,272 元，2025 年 3 月 8 日回款 796,218 元。

公司 2024 年度营业收入 27,026.44 万元，扣除与主营业务无关的收入 4,669.18 万元后营业收入为 22,357.26 万元,扣除项包括:销售物料 97.14 万元,租赁收入 460.80 万元,偶发的服务收入 0.09 万元,和计入主营业务收入但属于正常经营之外的虫草销售收入 4,111.15 万元，详见上表一。

已扣除的正常经营之外的虫草销售业务的具体情况详见表二，公司 2023 年度虫草销售基本系现款现货，上述虫草销售业务于 2024 年 12 月集中销售且合同约定以分期付款方式结算销售款，年末形成大额应收账款，经与年审会计师沟通，结合上海证券交易所《财务类退市指标：营业收入扣除》的相关规定，认定该部分销售收入属于年底突击确认营业收入，属于“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出正常判断的各项收入”，符合营业收入扣除的相关规定。公司已对相关业务进行全面梳理排查，除此之外不存在同类需要扣除的业务。

年审会计师核查程序及结论：

基于对 2024 年财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，针对上述回复设计并执行了必要的审计程序，主要包括：

- 1、了解和评价并测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、访谈管理层并检查各产品前十大客户销售合同的主要条款，了解收入确

认政策，评价其适当性；

3、实施分析性程序：区分产品类型分别将可比期间的销售数量、销售单价、销售毛利等相关数据进行对比，分析其合理性；

4、检查与收入确认相关的支持性凭证，包括销售订单、出库单、客户签收单及相关运输单据等，核查收入的真实性；

5、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、运输单、签收单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

6、结合应收账款、预收账款的审计，选择主要客户函证本年度确认的营业收入金额，对重要客户实施实地走访或访谈程序，以评价收入确认的真实性和准确性；

7、通过公开信息查询主要客户工商资料，核查其与公司是否存在关联关系等；

8、检查营业收入相关信息是否在财务报表中恰当列报；

9、按照上海证券交易所上市规则及相关要求对公司 2024 年度营业收入扣除进行专项审核，核查公司营业收入扣除是否按照监管机构上市规则的规定编制以满足监管要求。

基于上述执行的审计程序，我们认为，青海春天 2024 年收入确认符合会计准则的规定；虫草业务 2024 年按市场行情销售库存草，导致虫草业务增收不增利、毛利率为负数，相关交易具备商业合理性，符合公司的实际情况；公司将 2024 年 12 月集中销售且合同约定以分期付款方式结算形成的虫草销售收入认定属于上市公司正常经营之外的收入予以扣除，符合营业收入扣除的相关规定，除此之外不存在同类需要扣除的业务。

2、关于应收账款。公司应收账款期末账面余额 1.51 亿元，同比增长 54.02%，其中 1 年以内规模为 6,977.20 万元，较期初增长 331.67%。坏账准备余额 8,014.24 万元，计提比例达 53.03%。业绩预告监管工作函回复公告显示，本期公司给予虫草客户一定的信用周期，营业收入实现大幅增长。

请公司：（1）结合 2024 年业务模式变化、销售结算模式调整的因素，说明信用政策发生变动的主要原因以及针对不同客户设置不同信用政策的情况；（2）结合前十大应收客户的履约能力、历史合作情况、信用期限以及信用期实际回

款情况，说明是否存在未按合同约定回款情况及原因；（3）结合信用政策变动以及交易合同的具体约定，说明相关营业收入确认是否符合会计准则要求。

公司回复：

2、（1）结合 2024 年业务模式变化、销售结算模式调整的因素，说明信用政策发生变动的主要原因以及针对不同客户设置不同信用政策的情况。

公司主营业务包括两大方面，一是以酒水产品销售为主的酒水快消品业务板块，此板块业务为以“听花”为代表的系列高端白酒的销售。其经营模式是从供应商采购后通过自营加经销商为主的模式对外销售；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，主要经营的产品为冬虫夏草原草和以冬虫夏草为原料的中药产品利肺片。其经营模式是，冬虫夏草由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、分类或包装后，销售给客户（包括出口）；中药产品由公司向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。

2024 年上述业务模式并未发生变化，酒水业务和中成药业务的销售结算模式也基本未变，虫草销售业务方面，因 2024 年公司酒水业务受有关媒体报道影响短期停滞，公司主动优化虫草销售策略，以去库存为目的，较往年增加了部分大宗客户分期付款结算的销售比例，推动了虫草销售收入的大幅增长。公司根据不同业务具体情况，结合客户资信制定了不同的信用政策及信用期限，具体如下：

（一）酒水业务

公司目前对“听花”、“读花”酒经销商均采用现款销售模式；自营客户原则上均为现款销售，对于个别未来具有较好发展潜力的客户，履行相关审批手续后，授予其 30 天至 180 天的信用期。报告期内，上述政策未发生变化。

（二）冬虫夏草业务

公司的销售客户通常以分期付款和现款两种方式结算。近年来，对于部分有实力或历史信用良好的客户，经批准后授予其可控范围内的信用额度以及 3 个月到 1 年不等的信用账期，实际执行以 6 个月到 9 个月为主，部分客户为企业的信用期可较长一些。公司有一套较为成熟的信用评估体系，综合客户企业性质或从业时间、成立时间、注册资本、资产状况、经营情况、拟支付方式等因素评分并确定信用账期，根据评分高低确定信用账期。

报告期内，上述政策未发生变化，公司本期调整库存结构、加强销售以及受市场需求和价格下降等因素影响，本期加大了虫草分期付款结算销售交易的比重，截至目前相关客户均能按照合同约定回款。

（三）中成药业务

公司中成药业务目前以利肺片销售为主。公司为提高其市场占有率，经过对客户进行信用评级后，对信用良好的客户授予其 45 天至 90 天的信用期，部分客户采用现销结算。报告期内，上述政策未发生变化。

综上，2024 年度除虫草加大分期收款销售交易外，酒水业务以及中成药业务信用政策及信用期限未发生变化。

2、（2）结合前十大应收客户的履约能力、历史合作情况、信用期限以及信用期实际回款情况，说明是否存在未按合同约定回款情况及原因。

公司前十大应收客户的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年销售金额（不含税）	2024 年期末应收账款余额	历史合作情况	信用期限	2024 年回款金额	2025 年 6 月 30 日回款金额
1	吉瑞堂（澳门）贸易有限公司		5,343.56	2017-2018 年销售冬虫夏草切制片；2019 年-2021 年授权无形资产的 使用权		213.36	
2	青海汇珍堂商贸有限公司	4,409.27	2,157.25	2024 年销售冬虫夏草	验收合格，12 月 31 日前支付 60%，25 年 6 月 30 日前支付余款	2,648.85	1,223.10
3	山西迦馈物贸有限公司		1,976.12	2019 年 12 月开始销售蓝色光瓶凉露酒		10.00	
4	青海祯壹堂商贸有限公司	2,043.25	1,041.87	2024 年销售冬虫夏草	验收合格，12 月 31 日前支付 60%，25 年 6 月 30 日前支付余款	1,185.27	840.52
5	昆明贵仁堂生物科技有限公司	2,144.68	729.70	2023-2024 年销售冬虫夏草	验收合格，12 月 31 日前支付 50%，25 年 7 月 1 日前支付余款	1,608.00	729.70

序号	客户名称	2024 年销售金额（不含税）	2024 年期末应收账款余额	历史合作情况	信用期限	2024 年回款金额	2025 年 6 月 30 日回款金额
6	四川省运宏贸易有限公司	950.44	517.99	2024 年销售冬虫夏草	验收合格，12 月 31 日前支付 50%，25 年 7 月 1 日前支付余款	517.99	517.99
7	上海上药雷允上医药有限公司	4,928.94	477.05	2022 年起销售利肺片	货到 45 天	6,171.09	1,600.16
8	成都市欣隆康达机械有限公司		460.46	2017 年销售固定资产			
9	四川徽正医药科技有限公司	792.40	431.86	2024 年销售冬虫夏草	验收合格，12 月 31 日前支付 50%，25 年 7 月 1 日前支付余款	431.86	431.86
10	海南海焰酒业有限公司		305.14	2018 年 9 月开始合作凉露、火露产品			
合计		15,268.98	13,441.00			12,786.42	5,343.33

通过对公司前十大应收客户的履约能力、历史合作情况、信用期限及实际回款情况综合分析，具体如下：

一、正常履约客户

上表客户 2、客户 4、客户 5、客户 6、客户 9，其应收款项均源于 2024 年冬虫夏草原草销售。这些客户均按照合同约定，在验收合格后的相应时间节点支付款项，截至本回复披露日，上述客户 5、客户 6、客户 9 已根据合同约定支付完毕相关款项。客户 7 的应收款项来自中成药利肺片销售，公司依据行业惯例为其授予信用政策，该客户自合作以来一直根据合同约定的回款期限回款，保持良好的付款记录。

二、未按合同约定回款客户

上表客户 1、3、8、10 为未按合同约定回款客户。客户 1 自 2016 年 4 月起与公司建立合作关系，是公司专利技术在澳门地区的授权方，其应收账款涵盖冬虫夏草产品货款及专利授权使用费，截至 2024 年末，累计已回款 7,856.18 万元（含美元折算），期末仍有 5,343.56 万元未收回（含美元汇率变动）。根据合同约定，冬虫夏草产品销售回款需在合同签订 1 年内完成，专利权授权使用费应于每年 12 月 31 日前支付。但自 2018 年起，受其邻近地区局势不稳定及 2020 年初外部环境发生较大变化等多重不利因素影响，其生产经营状况恶化，资金流动性紧张，导致回款进度严重滞后。

上表客户 3、客户 10 的应收款项产生于 2018 至 2020 年公司“凉露”系列酒及“火露”凉茶销售，当时主要依赖线下餐饮、商超、K0 卖场等渠道进行销售。2020 年初外部环境变化致使消费市场萎缩、消费场景缺失，销售工作受到严重影响，客户出现资金周转困难。加之公司于 2020 年 8 月调整酒水业务经营计划，暂停相关产品销售，进一步影响客户经营，最终导致其难以按时支付货款，形成应收账款且回款缓慢。

2017 年公司向客户 8 出售铝塑泡罩包装机等旧设备，合同金额 645.00 万元，约定 2017 至 2019 年分阶段完成付款。但因该客户出现资金周转障碍，仅收回 184.54 万元，剩余尾款长期拖欠未付。

综上所述，公司前十大应收客户中，客户 5、6、7、9 正常履约，客户 2、4 部分履约；客户 1、3、8、10 受经营状况不佳、市场环境变化及资金周转困难等因素制约，存在未按合同约定回款情况。

2、（3）结合信用政策变动以及交易合同的具体约定，说明相关营业收入确认是否符合会计准则要求。

酒水业务和中成药业务本期信用政策及交易合同约定未发生变化，收入确认政策与之前年度保持一致，营业收入确认符合企业会计准则的规定。

冬虫夏草主要客户信用政策变动如下：

序号	客户名称	以前年度信用政策	2024 年信用政策	备注
1	青海汇珍堂商贸有限公司	不适用	2024 年 9 月-2025 年 6 月 30 日分期收款	2024 年新增客户
2	青海祯壹堂商贸有限公司	不适用	2024 年 9 月-2025 年 6 月 30 日分期收款	2024 年新增客户
3	昆明贵仁堂生物科技有限公司	验收合格后支付	2024 年 12 月-2025 年 7 月 1 日前分期收款	
4	四川省运宏贸易有限公司	不适用	2025 年 7 月 1 日前分期收款	2024 年新增客户
5	四川徽正医药科技有限公司	不适用	2025 年 7 月 1 日前分期收款	2024 年新增客户
6	甲**让	1 年的信用期	2024 年 12 月-2025 年 3 月 31 日分期收款	
7	敏**	1 年的信用期	2024 年 12 月-2025 年 3 月 31 日分期收款	
8	宋*	验收合格后支付	2024 年 12 月-2025 年 3 月 31 日分期收款	
9	广东吉翔医药有限公司	收货后一个月内付款	2024 年 12 月-2025 年 3 月 31 日分期收款	
10	杭州仟乐堂健康科技有限公司	不适用	验收合格后支付	2024 年新增客户

2024 年公司主动优化冬虫夏草销售策略，基于行业惯例，综合考虑交易规模、市场信誉和履约能力等要素筛选大宗客户。公司对原有赊销政策进行进一步明确，采用分期付款结算方式细化信用政策执行标准。从信用政策变动情况来看，新增客户及部分原有客户信用政策的调整，均为适应市场需求、加大库存草销售力度的合理商业决策。不同客户根据其具体情况设置了不同的付款期限，这种差异化的信用政策设置符合企业正常的商业运营逻辑，不存在利用信用政策操纵

收入确认的迹象，与会计准则中对商业实质的要求相符。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司与上述客户签署的《冬虫夏草销售合同》约定，合格品发出后不允许退、换货，且公司在货物发出得到客户确认时，客户已能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，同时公司也相应取得了收款权利。这表明在货物发出并得到客户确认这一时点，客户已取得商品控制权，公司已完成履约义务，满足收入确认条件。收入确认时点的判断与交易合同的具体约定一致，也符合会计准则中关于收入确认的核心原则。

综上所述，公司结合信用政策变动以及交易合同的具体约定进行冬虫夏草业务营业收入确认，符合企业会计准则要求和业务实际情况。

年审会计师核查程序及结论：

基于对 2024 年财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，针对上述回复设计并执行了必要的审计程序，主要包括：

- 1、了解和评价与销售与收款循环的内部控制设计和运行的有效性，并对关键控制点执行控制测试；
- 2、获取银行日记账、银行对账单对销售回款情况进行核对，核查客户回款金额的真实性和账户名称是否一致；
- 3、结合应收账款、预收账款的审计，选择主要客户函证本年度确认的营业收入金额，对重要客户实施实地走访或访谈程序，以评价收入确认的真实性和准确性；
- 4、对本年度记录的交易选取样本，核对销售合同、收款单据、发运凭证、销售结算单、发票等，以评价收入确认的真实性和准确性；
- 5、结合销售合同约定的付款条款，选取主要客户的销售回款情况进行查验，检查是否存在逾期回款情况；
- 6、对主要客户执行现场访谈程序中，获取客户报告期内与青海春天涉及交易的银行账户流水，并就大额银行流水交易对手方与账面记录的回款单位核对是否一致；获取客户的财务报表、营业执照等资料，分析客户的履约能力；
- 7、对报告期内主要客户通过“天眼查”查询企业信用信息、股权架构等，

检查是否与青海春天存在关联关系。

基于上述执行的审计程序，我们认为，青海春天 2024 年度酒水业务和中成药业务本期信用政策及交易合同约定未发生变化，收入确认政策与之前年度保持一致，营业收入确认符合企业会计准则的规定；2024 年度对虫草主要客户实施分期付款结算，对新增及部分原有客户信用政策进行了调整，但该等客户 2024 年度及资产负债表日后均正常回款，在货物发出得到客户确认时确认虫草销售收入符合企业会计准则的规定。

3、关于存货和产销情况。年报显示，公司存货期末账面余额为 1.81 亿元，较期初减少 51.86%，存货跌价准备 695.50 万元，计提比例 3.84%，去年同期为 20.94%。从虫草产销情况来看，2024 年度公司虫草生产量 22,355 克，同比下降 31.50%，销售量 26,199 克，同比增加 1.66%，库存量 83,538 克，同比下降 4.40%。根据业绩预告相关事项的监管工作函的回复公告，由于冬虫夏草库存量较大、部分库龄较长，2024 年公司加强了冬虫夏草原草的销售工作。2024 年虫草营业收入 1.52 亿元，同比增加 289.74%，远高于虫草销量增长幅度。

请公司：（1）结合库存虫草的品级、数量、采购时间、采购价格、市场销售价格，说明在虫草库存量基本不变的情况下，公司存货金额大幅下降的主要原因；（2）结合公司虫草销售毛利率下降且为负的情况，综合库存虫草采购时间、保存情况及保质期等因素，说明存货跌价准备计提比例大幅下降的合理性；（3）分别列示 2023 年、2024 年售出虫草的数量、等级、单价、采购时间、采购价格、采购对象，量化说明虫草营业收入增幅远高于销量增幅的原因；（4）说明在虫草库存量较大的情况下，仍然大量外采的主要原因，与公司业绩预告回复是否相符。

公司回复：

3、（1）结合库存虫草的品级、数量、采购时间、采购价格、市场销售价格，说明在虫草库存量基本不变的情况下，公司存货金额大幅下降的主要原因。

一、本期冬虫夏草库存数量情况如下：

单位：克

项目		期初库存	本期采购	本期销售及领用	期末库存	期末库存同比变动%
原材料	冬虫夏草一级	289,270.20	34,229.00	200,806.60	122,692.60	-57.59

项目		期初库存	本期采购	本期销售及领用	期末库存	期末库存同比变动%
	冬虫夏草二级	678,265.80	138,900.06	700,208.86	116,957.00	-82.76
	冬虫夏草三级	467,113.00	40,331.00	467,133.00	40,311.00	-91.37
	冬虫夏草四级	581,965.00	5,019.00	581,985.00	4,999.00	-99.14
	小计	2,016,614.00	218,479.06	1,950,133.46	284,959.60	-85.87
项目		期初库存	本期生产	本期销售及领用	期末库存	期末库存同比变动%
库存商品	冬虫夏草粗碎	12,580.00	15,000.00	12,580.00	15,000.00	19.24
	瓶装冬虫夏草	74,802.00	7,355.00	13,619.00	68,538.00	-8.37
	小计	87,382.00	22,355.00	26,199.00	83,538.00	-4.39
合计		2,103,996.00	240,834.06	1,976,332.46	368,497.60	-82.49

注：1. 上表不含在发出商品中核算的冬虫夏草，因其数量及金额较小，未列示；2. 上表中原材料及库存商品本期领用出库数量分别为：37,679.86 克、5 克，主要系冬虫夏草粗加工生产、研发及质检领用。

因 2023 年 10 月前库存草未分级，故此时的粗碎草未分级。库存草分级后，领用时会有分级，粗碎完后无分级。粗碎的草基本来自库存。

二、2024 年初库存冬虫夏草的库龄及采购时间如下：

单位：克

项目		2024 年期初库存	库龄	采购时间
原材料	冬虫夏草一级	275,377.20	1 年以上	2018 年-2022 年
		13,893.00	1 年以内	2023 年
	冬虫夏草二级	678,265.80	1 年以上	2018 年-2022 年
	冬虫夏草三级	467,113.00	1 年以上	2018 年-2022 年
	冬虫夏草四级	581,965.00	1 年以上	2018 年-2022 年
小计		2,016,614.00		

三、本期冬虫夏草库存金额如下：

单位：万元

项目		期初余额	期初存货跌价准备	期初账面价值	期末余额	期末存货跌价准备	期末账面价值	账面价值同比变动%
外购冬虫夏草原草	冬虫夏草一级	4,137.21	-	4,137.21	2,034.48	156.64	1,877.84	-54.61
	冬虫夏草二级	9,156.59	900.00	8,256.59	1,717.82	202.17	1,515.65	-81.64
	冬虫夏草三级	5,837.66	2,172.57	3,665.10	306.36	33.73	272.63	-92.56
	冬虫夏草四级	6,381.35	3,756.61	2,624.74	23.00	3.64	19.36	-99.26
	小计	25,512.81	6,829.18	18,683.64	4,081.66	396.18	3,685.48	-80.27
项目		期初余额	期初存货跌价准备	期初账面价值	期末余额	期末存货跌价准备	期末账面价值	账面价值同比变动
粗加工冬虫夏草	冬虫夏草粗碎	253.64	-	253.64	270.88	110.44	160.44	-36.75
	瓶装冬虫夏草	1,047.90	185.08	862.82	1,046.05	185.08	860.97	-0.21
	小计	1,301.54	185.08	1,116.46	1,316.93	295.52	1,021.41	-8.51
冬虫夏草库存合计		26,814.35	7,014.26	19,800.10	5,398.59	691.70	4,706.89	-76.23

注：上表不含在发出商品中核算的冬虫夏草。

公司存货中的冬虫夏草是由外购冬虫夏草原草和经粗加工的瓶装草及粗碎草（用于出口）组成，本函问题 3 中所述的“从虫草产销情况来看，2024 年度公司虫草生产量 22,355 克，同比下降 31.50%，销售量 26,199 克，同比增加 1.66%，库存量 83,538 克，同比下降 4.40%”系 2024 年年报第 14 页披露的冬虫夏草“产销情况分析表”中的数据，此表数据仅为公司粗加工冬虫夏草的产销情况，不包含外购冬虫夏草原草采购及销售情况。

根据以上公司披露的库存信息，冬虫夏草整体库存数量与金额均呈现显著下降趋势，不存在库存量基本不变的情形。具体来看：期初库存总量为 2,103,996 克，期末降至 368,497.60 克，降幅达 82.49%；账面价值从期初 19,800.10 万元降至 4,706.89 万元，降幅 76.23%。其中，外购冬虫夏草原草（原材料）是库存下降的核心部分，其数量与账面价值降幅分别达 85.87%和 80.27%，而粗加工品（库存商品）数量与金额变化幅度较小（分别下降 4.39%和 8.51%）。

报告期内库存虫草的具体变化如下：

1. 外购库存冬虫夏草原草

冬虫夏草原草报告期期初数量 2,016,614 克，到期末数量 284,959.60 克，较期初减少 85.87%；其账面价值从期初的 18,683.64 万元到期末的 3,685.48 万元，较期初减少 80.27%，不仅是数量还是金额下降幅度都较大，是因为本报告期内冬虫夏草原草库存实现销售较多所致；

2. 经粗加工的库存冬虫夏草

经粗加工的瓶装草和粗碎草期初数量 87,382 克，期末数量 83,538 克，较期初减少 4.39%，相应的期初账面价值 1,116.46 万元，期末账面价值 1,021.41 万元，较期初减少 8.51%，库存数量及账面价值变化均不大，是由于报告期内销售较少所致。

3、（2）结合公司虫草销售毛利率下降且为负的情况，综合库存虫草采购时间、保存情况及保质期等因素，说明存货跌价准备计提比例大幅下降的合理性。

公司期末冬虫夏草原草库存及对应的采购情况如下：

序号	项目	期末库存			采购情况	
		期末库存数量（克）	期末库存余额(万元)	期末存货跌价准备余额（万元）	采购时间	采购数量（克）

序号	项目	期末库存			采购情况	
		期末库存数量（克）	期末库存余额（万元）	期末存货跌价准备余额（万元）	采购时间	采购数量（克）
1	冬虫夏草一级	122,692.60	2,034.48	156.64	2023 年 10 月	83,463.60
					2023 年 12 月	5,000.00
					2024 年 1 月	4,440.00
					2024 年 3 月	1,200.00
					2024 年 4 月	330.00
					2024 年 7 月	5,233.00
					2024 年 8 月	1,135.00
					2024 年 11 月	1,605.00
					2024 年 12 月	20,286.00
2	冬虫夏草二级	116,957.00	1,717.82	202.17	2024 年 10 月	116,957.00
3	冬虫夏草三级	40,311.00	306.36	33.73	2024 年 12 月	40,311.00
4	冬虫夏草四级	4,999.00	23.00	3.64	2024 年 12 月	4,999.00
合计		284,959.60	4,081.66	396.18		284,959.60

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定，存货跌价准备计提遵循“成本与可变现净值孰低”基本原则：当存货成本高于其可变现净值时，应当按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；若可变现净值回升且高于成本，则需将已计提的跌价准备在原已计提金额内转回。其中，可变现净值需以日常活动中存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

期末公司联合审计机构在主流市场询价，确认各级虫草市场价格下降，部分产品市价低于账面成本，据此按“成本与可变现净值孰低”原则计提跌价准备 396.18 万元。

公司报告期内虫草销售毛利率下降且为负，反映出冬虫夏草市场价格呈现波动下行趋势。在此背景下，存货跌价准备计提比例从期初的 26.77%（见问题 3.1 回复中的表 2），下降至期末的 9.80%，结合库存虫草的采购时间、保存情况及保质期等因素，该变化具有充分合理性，具体如下：

一、库存虫草以近期采购为主，成本与市场价格偏离度低

期末库存冬虫夏草大部分于 2024 年采购入库，占比较高。相较于早期采购批次，2024 年入库虫草的采购单价更贴近当期市场行情，成本与当前市场可变

现价值的差异幅度明显收窄。例如，冬虫夏草一级品 2024 年 12 月采购单价 165.82 元/克（年末与会计师共同询价，其一级草的市场价格约 156 元/克左右），与 2023 年 10 月的 163.73 元/克基本持平，（年末与会计师共同询价，其一级草的市场价格约 200 元/克左右）后期批次单价虽有波动，但整体成本未显著高于市场同期水平。由于近期采购的虫草占比提升，期末存货成本与市场价格的匹配度增强，如 2023 年已经计提了充足的减值准备则 2024 年可以计提的空间更小。

2023 年年末一级草库存余额 4,137.21 万元，未计提存货跌价准备，2024 年年末库存余额 2,034.48 万元，计提存货跌价准备 156.64 万元。2023 年末计提存货跌价准备的原因主要为：2023 年末进行库存冬虫夏草减值测试时，当时市场价格扣除相应的销售费用及相关税费后其可变现净值高于成本价，因此不用计提存货跌价准备。冬虫夏草价格受市场行情影响较大，2024 年末冬虫夏草受市场大环境影响，年末价格低于 2023 年同期。

二、专业储存保障品质，无保质期相关减值风险

公司针对冬虫夏草特性配备了专业冷库，实行专人管理和严格库存制度，期末库存虫草保存状态良好，未出现受潮、霉变等品质问题。且冬虫夏草无明确保质期，在合规储存条件下品质可长期保持，因此存货减值风险主要来自市场价格波动，而非储存不当或保质期临近导致的实体价值减损，避免了因保存原因导致额外减值计提。储存是否得当也是影响虫草减值的一个重要因素，虽然公司对冬虫夏草储存得当未导致虫草实体价值的减损，但冬虫夏草的外观质量如大小、颜色等对其市场价格的确定却有较强的影响，所以在按市场价格与成本孰低确定减值的情况下，市场价格的波动仍会导致冬虫夏草的减值。

三、跌价准备计提比例与库存变化趋势一致

报告期内库存数量从期初 2,016,614 克降至期末 284,959.60 克，库存数量减少。新入库存货因采购时间近、成本结构合理，在市场波动幅度未显著加剧的情况下，整体减值压力随库存规模下降而减轻，符合实际经营情况。

综上，存货跌价准备计提比例下降是公司综合考虑市场价格波动、库存结构优化及储存管理措施的结果。既遵循了会计准则，也反映了当期存货价值的客观变化，相关会计处理合理、审慎，符合企业实际及行业惯例。

3、（3）分别列示 2023 年、2024 年售出虫草的数量、等级、单价、采购时间、采购价格、采购对象，量化说明虫草营业收入增幅远高于销量增幅的原因。

公司 2023 年、2024 年冬虫夏草原草销售及采购情况如下：

单位：克，元/克

序号	项目	2023 年				2024 年				销售数量同比变动（%）
		采购数量	采购均价（含税）	销售数量	销售均价（不含税）	采购数量	采购均价（含税）	销售数量	销售均价（不含税）	
1	冬虫夏草统草	8,893.00	187.71	268,088.60	82.12					
2	冬虫夏草一级	5,000.00	150.00	34,169.70	154.42	34,229.00	173.22	186,717.60	144.10	446.44
3	冬虫夏草二级			64,550.00	122.64	138,900.06	121.57	677,916.00	101.24	950.22
4	冬虫夏草三级					40,331.00	76.00	466,620.00	69.35	100.00
5	冬虫夏草四级					5,019.00	46.00	581,200.00	33.50	100.00
合计		13,893.00		366,808.30		218,479.06		1,912,453.60		421.38
营业收入（万元）		3,520.89				14,736.48				318.54

注：上表仅为冬虫夏草原草采购及销售情况，公司冬虫夏草进项税按“农产品核定扣除”方式，因此入库时价格为含税价格。

公司 2023 年 10 月份前未对库存冬虫夏草进行分级，因此无法统计三、四级草的采购和销售情况。上表中公司 2023 年采购的 8,893 克冬虫夏草均是质量高的冬虫夏草且在公司进行分级前购入，因是分批采购，每次采购的品质存在一定差异、采购时的市场价格不同，故采购均价高于分级后单独采购一级草的采购均价。

2024 年冬虫夏草原草营业收入为 14,736.48 万元，2023 年为 3,520.89 万元，同比增长 318.54%;2024 年销售数量为 1,912,453.60 克，2023 年为 366,808.30 克，同比增长 421.38%。可见，营业收入增幅远低于销量增幅。

从价格角度来看，2023 年主要销售统草和一级草，一级草销售均价为 154.42 元/克。2024 年虽然一级草销售均价降至 144.10 元/克，且新增了二级、三级、四级草的销售，其销售均价分别为 101.24 元/克、69.35 元/克、33.50 元/克，均低于 2023 年一级草的销售单价。这些低单价等级虫草的大量销售，拉低了整体销售均价。尽管 2024 年销售数量大幅增加，但由于平均销售单价的下降，导致营业收入的增幅低于销售数量的增幅。

公司 2023 年冬虫夏草统草采购数量仅为 8,893 克，皆是高品质的虫草，所以采购价格较高；2023 年冬虫夏草统草销售数量为 268,088.60 克，远高于采购数量，其中 110,000 克（占总销售数量的 41%）的冬虫夏草系前期库存草中经晾晒、拣选后品相和级次较差的草，销售价格偏低，因而拉低了 2023 年的销售均价，导致统草采购价格与平均销售价格看上差异较大。

3、（4）说明在虫草库存量较大的情况下，仍然大量外采的主要原因，与公司业绩预告回复是否相符。

从问题 3（1）（3）的相关回复表中可以看到，公司冬虫夏草 2023 年末库存数量为 2,016.61 千克，报告期内采购数量 218.48 千克（前十大采购对象数据见下表），销售数量 1,912.45 千克（不含其他领用出库数量），与公司业绩预告回复中的总数量相符。

2024年公司冬虫夏草前十大供应商如下：

单位：克

序号	供应商名称	采购时间	采购数量	与公司开始合作时间
1	杨**	2024 年 1 月	4,440	2021 年 8 月
		2024 年 3 月	1,200	
		2024 年 4 月	330	
		2024 年 10 月	20,105	
2	赵**曼	2024 年 7 月	5,233	2024 年 7 月
3	才**	2024 年 10 月	4,463	2024 年 10 月

4	马*1	2024 年 10 月	4, 463	2024 年 10 月
5	李**	2024 年 10 月	4, 346	2024 年 10 月
6	马*2	2024 年 10 月	4, 384	2024 年 10 月
7	张**	2024 年 10 月	4, 308	2024 年 10 月
8	马*3	2024 年 10 月	4, 460	2024 年 10 月
9	马*4	2024 年 10 月	4, 460	2024 年 10 月
10	马*5	2024 年 10 月	4, 420	2024 年 10 月
合计			66, 612	

冬虫夏草交易市场销售业务形式多样，具有其特有的交易习惯，为了促进销售而满足市场消费者的不同需求，公司每年均采购部分新的冬虫夏草，用于增加公司冬虫夏草储备，然后部分直接销售或用于销售配货（按照客户的需求，新草旧草混合后销售）。虫草市场消费的多样性和公司实现经营目标的双重趋动，公司即使在虫草库存量较大的情况下，每年仍然要外采冬虫夏草。

年审会计师核查程序及结论：

基于对 2024 年财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，针对上述回复设计并执行了必要的审计程序，主要包括：

- 1、对青海春天存货跌价准备相关的内部控制的设计与执行进行评估；
- 2、对青海春天期末存货实施监盘及复盘，检查存货的数量及状况等；
- 3、取得相关检测机构报告，评估青海春天期末冬虫夏草是否符合质量合格标准；
- 4、取得青海春天存货进销存明细表，结合存货周转情况，分析存货跌价准备是否合理；
- 5、走访相关交易市场，了解青海春天主要存货市场价格变动情况和价格走势，考虑存货价值受市场价格影响的程度；
- 6、获取青海春天存货跌价准备计算表，执行存货减值测试，分析存货跌价准备计提是否充分；
- 7、结合存货、应付账款、预付账款的审计，选择主要供应商函证本年度确认的采购金额，对重要供应商实施实地走访或访谈程序，以评价采购的真实性和准确性；
- 8、对本年度记录的采购入库选取样本，核对采购合同、入库单据、发运凭证、发票、付款记录等，以评价采购入库的真实性和准确性；
- 9、检查与存货期末计价相关的信息在财务报表中的列报与披露是否充分、适当。

针对冬虫夏草存货，项目组在全面监盘、复盘以确认其存在性的基础上，查阅了专业机构出具的《检测报告》，通过专业网站查询了相关存货价格趋势；与公司管理层一起，分别走访了青海西宁玖鹰虫草市场、甘肃临夏八坊虫草市场、四川成都荷花

池中药材市场等销区虫草市场，对不同冬虫夏草市场的价格、销售情况进行了调查了解。根据调查了解的情况再结合关注到存货的实际状况，依据谨慎性原则按市场价格的低限确认估计售价，减去销售所必需的预计费用重新计算了期末存货可变现净值并与公司相关账务处理进行了核对分析。

基于上述执行的审计程序，我们认为，青海春天报告期存货金额大幅下降符合公司的实际业务情况；期末存货跌价准备计提充分、符合企业会计准则的规定。

4、关于预付款项。年报显示，公司预付款项期末余额 1.56 亿元，其中预付第一大供应商余额为 1.32 亿元，占比 84.62%。其他非流动资产中存在预付投资款 1 亿元，为子公司石河子市恒朗股权投资有限公司（以下简称恒朗投资）对宜宾听花酒业发展有限责任公司（以下简称宜宾听花）的投资款，公司称，因尚未触发投资协议中约定的条件，期末列报于其他非流动资产。

请公司：（1）列示第一大供应商 2024 年度的主要经营数据，说明其日常经营、工资发放是否正常进行，并结合相关情况说明预付款项的可回收性；（2）说明在第一大预付对象长期不结算、不收回的情况下，仍在一年内向其付款的原因及合理性，是否存在向相关方输送利益的情况；（3）补充披露恒朗投资与宜宾听花投资协议的主要条款，包括约定的回收条件等，并结合宜宾听花的经营情况，说明款项的可回收性。

公司回复：

4、（1）列示第一大供应商 2024 年度的主要经营数据，说明其日常经营、工资发放是否正常进行，并结合相关情况说明预付款项的可回收性。

宜宾听花作为公司第一大供应商，2024 年度相关情况如下：

主要经营数据：营业收入 7,005.74 万元，净利润 2,017.63 万元，总资产 17,104.87 万元，净资产-8,931.96 万元。

日常经营与工资发放情况：2024 年除因有关媒体报道事项而配合市场监督管理部门调查以及开展自查期间暂时停止生产经营一段时间外，日常经营均正常，工资发放正常，未出现拖欠等异常情况。

公司认为，对宜宾听花预付款项具有较高的可回收性，原因如下：

一、资产抵押与存货共管机制：宜宾听花已将其厂房、土地抵押给公司，并且双方建立了存货共管机制，这为预付款的安全提供了较大保障，若供应商出现还款问题，公司可通过处置抵押资产等方式保障自身权益。

二、企业经营基础良好：该供应商成立于 2012 年 12 月，是依法设立、存续和正

常经营多年的企业，具备相关产品的生产资质、设备、人员和核心制酒技术，有一定的经营基础和偿债能力，能够通过正常生产经营产生现金流来偿还相关款项。

三、采购额与预付款严格管理：供应商一直在研发新产品，公司也计划通过增加产品种类、增强品牌力等方式提升板块业务业绩，进而提高预付款结算频率，且预计在本年度内将预付款余额压降到不超过 2024 年采购额的合理水平，从业务层面保障其可回收性。

四、产品市场价值支撑：根据宜宾听花原酒库存数量测算的产成品的市值，可以覆盖公司对其的预付账款余额，即使在极端情况下，其存货价值也能保障预付款的回收。

4、（2）说明在第一大预付对象长期不结算、不收回的情况下，仍在一年内向其付款的原因及合理性，是否存在向相关方输送利益的情况。

公司与宜宾听花签署有《销售合同》，确定产品价格、结算方式、质量标准、交货方式、验收、退货等事项，公司再根据实际经营计划和订单情况向宜宾听花下发《采购订单》确定具体订货品类、数量、金额并结算。公司近三年向宜宾听花预付及结算情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年度	2024 年度
酒水业务营业收入	9,364.32	8,294.76	4,641.12
酒水业务营业成本	3,489.62	2,057.91	1,785.05
当年预付款金额	7,494.00	588.78	3,813.71
与宜宾听花实际结算金额	8,943.05	3,487.23	7,900.07
期末对宜宾听花预付款余额	20,159.96	17,261.51	13,175.15

针对预付账款长期未结算的原因及合理性分析如下：

一、合作背景与业务开展

公司为化解主要产品冬虫夏草纯粉片停产后陷入的经营困境，经过调研于 2018 年 3 月确定开拓酒水快消品板块业务。公司结合自身营销、研发方面的优势和宜宾听花具备的独特生产技术优势，与宜宾听花开展战略合作。公司根据自身优势以轻资产运营的方式经营，独家负责产品营销、品牌建设、渠道开拓等方面的工作，并根据市场要求提出品质建议，宜宾听花进行工艺提升和创新，随着制化增益、双激活白酒理念的提出，双方通过战略合作实现了包括中国白酒制造理论、工艺、感受等方面的突破，并与宜宾听花签署了有关授权产品二十年全国总经销协议，并锁定其专有制酒技

术，保证了公司的利益和未来共同发展的诉求。此经营模式与传统白酒企业自酿基酒并陈储、生产、销售等全流程覆盖的经营模式存在较大区别，但却符合公司实际情况，既能充分发挥双方的优势共同发展，也利于公司在后续经营出现不顺时的退出和化解经营不确定性风险。

二、市场环境变化对业务及预付款结算的影响

因 2020 年初外部环境发生较大变化，公司根据市场预判调整经营计划，暂停凉露、火露相关产品进货，影响了预付款结算效率。这表明市场环境变化是影响预付款结算的一个重要外部因素，公司基于市场做出的经营计划调整导致预付款结算受到波及，具有一定合理性。

2023 年到 2024 年，公司与宜宾听花加快交货进度，预付账款从 2023 年期初的 20,159.96 万元降到 2024 年末的 13,175.15 万元，呈逐步降低趋势，说明随着业务推进，预付款在逐步消化结算。

2025 年一季度，受消费降级的市场经济大环境影响，酒行业高端产品价格波动，公司拟调整酒水产品销售策略和政策，采购减少，导致预付款结算再次受到影响，预计第三季度开始可逐步降低，到年底可达较正常水平。这体现了市场波动对公司采购及预付款结算的动态影响，公司根据市场情况调整采购策略进而影响预付款结算，符合企业经营逻辑。

三、从财务数据看业务与预付款关系

2022 年到 2024 年公司酒水业务营业收入、营业成本数据体现了业务的变化。

2022-2024 年，公司向宜宾预付货款分别为 7,494 万元、558.78 万元、3,813.71 万元，实际结算金额依次为 8,943.05 万元、3,487.23 万元、7,900.07 万元，结算金额均高于预付款。

宜宾听花将预付款用于正常生产经营并按要求交付产品，预付账款呈逐步降低趋势，结算情况与业务运作合理，不存在利益输送。

2024 年公司按采购计划分月共预付 3,813.72 万元，宜宾听花收到后全部用于原材料及包材采购、工程设备款、水电气费、人力成本费用、税费等日常经营开支。

综上，“听花”、“读花”系列白酒在工艺、品质、满足消费者需求等方面具有较强的市场竞争力和市场空间，加上公司前期所开展的系列工作，已为未来销售奠定了良好的基础。公司对该板块业务进行了长远规划，相关预付款符合酒水行业从生产到销售周期较长、需要一定资金投入保障的特点，符合公司对产品品质和质量稳定性要求

高的需求。从总体来看，宜宾听花将预付款均用于原料储备、生产、酒品研发等，公司作为听花系列白酒的全国总经销，因有关产品的销售未达预期、对预付款结算效率带来一定影响，整个业务过程具备商业实质，预付款随交易结算逐步减少，一年内公司仍向其预付款在综合因素下是合理的，不存在向相关方输送利益的情况。

4、（3）补充披露恒朗投资与宜宾听花投资协议的主要条款，包括约定的回收条件等，并结合宜宾听花的经营情况，说明款项的可回收性。

恒朗投资与宜宾听花于 2020 年 11 月签署的《投资协议》和有关《补充协议》的约定，恒朗投资向其预付 1 亿元投资款锁定其制酒核心技术，未经公司同意不得以任何方式将有关技术对外转让、对外授权使用；公司独家销售其授权产品累计达到一定金额的，恒朗投资或指定方可要求收购其全部制酒核心技术；如宜宾听花引资，恒朗投资可按照引资估值优先将该款转为宜宾听花或其子公司的股权；投资期满后，恒朗投资可随时要求宜宾听花及其股东回购该投资款并支付一定的投资收益。

根据公司目前经营情况，受消费乏力、前期媒体报道等因素影响，独家销售产品累计未达约定金额、销售不及预期，尚未达收购相关技术的条件，有关款项优先转股或转换为股权也因政策受限未能实施。

上述投资协议约定了相关款项有收购核心技术、转股优先权和到期回购等多种收回的方式，从短期而言，受当前经营困境、外部环境压力及政策限制影响，款项短期回收存在不确定性。中长期来看，若消费市场回暖、企业经营改善或政策限制解除，回收可能性将显著提升。公司将持续关注协议履行条件变化，合理规划资金回收策略。

年审会计师核查程序及结论：

基于对 2024 年财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，针对上述回复设计并执行了必要的审计程序，主要包括：

- 1、了解、评价并测试与采购相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、执行实质性分析程序，对期末预付账款余额与上期期末余额进行比较，分析其波动原因是否合理；检查预付账款长期挂账的原因；
- 3、检查与预付账款有关的会计记录，以确定青海春天是否按规定进行相应的会计处理和披露；
- 4、实施函证程序，严格控制函证过程；
- 5、针对重大预付款项，对供应商进行了实地走访；
- 6、检查资产负债表日后的预付款项发生额、结合存货明细账检查相关凭证，核实

期后是否已收到实物并结转预付款项，检查资产负债表日预付款项的真实性和完整性。

针对公司与第一大预付款对象—宜宾听花酒贸易有限公司以及 1 亿元预付投资款对象宜宾听花酒贸易有限公司之母公司宜宾听花酒业发展有限责任公司（以下统称宜宾听花）之间预付款款项的真实性、合理性，会计师对宜宾听花实施了进一步的延伸审计程序，主要包括：

1、实地察看宜宾听花的生产过程，对宜宾听花的管理层实施了访谈，了解其生产能力、人力资源以及能源供应情况；了解其成本构成以及与青海春天结算价格以及定价模式；

2、因宜宾听花与青海春天签订有存货共管协议，本次审计中对宜宾听花的存货实施了包括监盘、实质性分析等实质性程序，以验证相关款项用于备料、备产情况，同时检查账实是否一致。其中，对宜宾听花重要存货-半成品酒水，监盘人员在公司库管员带领及陪同下对半成品存货（酒罐、陶坛、不锈钢桶等）实施了开罐测量空高、开坛观察盛放程度等进行清点观察，记录半成品酒的存储状况；

3、取得宜宾听花全部开户银行 2024 年度对账单与其账面记录进行核对，检查是否存在关联资金往来；

4、取得宜宾听花 2024 年财务报表及审计报告，实施分析程序，对重要往来项目进行了关注；

5、宜宾听花以其厂房、土地对青海春天的预付款项提供了抵押担保，对宜宾听花主要生产经营资产实施全面监盘，取得相关权属证书进行检查；

6、通过天眼查等查询了宜宾听花企业信用信息、股权架构以及是否存在经营、司法风险等情况；

7、获取第三方专业机构出具的宜宾市原酒产品鉴评意见书，了解宜宾听花原酒的质量及市场估值。

基于上述执行的审计程序，我们认为，青海春天对宜宾听花大额预付款项和其他非流动资产是真实准确的，截至期末预付账款未出现减值迹象，未发现向相关方输送利益的情况。

5、关于对外投资。年报显示，公司长期股权投资主要包括上海艺赛文化传播有限公司（以下简称上海艺赛）、烟台善欣投资合伙企业（有限合伙）（以下简称烟台善欣）两个项目，其中上海艺赛期初余额 390.35 万元，已全额计提减值，烟台善欣连续三年确认投资亏损，未计提减值。请公司补充披露投资两家公司的原因、成立时间、股权

结构、注册资本、实缴资本、主营业务，并结合业绩情况说明对上海艺赛全额计提减值、未对烟台善欣计提减值的原因及合理性。

公司回复：

一、上海艺赛的投资情况及全额计提减值的原因及合理性

（一）对上海艺赛的投资情况

上海艺赛成立于2003年10月，注册资本为1,000万元，时任法定代表人为HAI PING GE，经营范围为文化艺术交流策划业务，主要业务是经授权在国内举办黑池舞蹈节（中国）、舞蹈培训等业务。由于当时国内演出市场繁荣、前景看好以及少儿舞蹈培训市场潜力巨大，基于获得投资收益的目的，2016年11月、12月，公司子公司恒朗投资共出资2,000万元参与其增资扩股。增资完成后，上海艺赛注册资本增加为1,538.50万元，恒朗投资持股比例为35%，其余股东分别为吴蕾代HAI PING GE持股60%、毛旭昶持股5%，法定代表人变更为闫卫东。2018年6月，吴蕾与闫丽萍签署股权转让协议，吴蕾将其代持的其中40%股权转让给闫丽萍，目前上海艺赛实际股东构成为闫丽萍持股40%，恒朗投资持股35%，吴蕾代持股20%，毛旭昶持股5%。

恒朗投资参股上海艺赛后，上海艺赛主要财务数据和恒朗历年投资收益情况如下：

单位：万元

年度	营业收入	净利润	总资产	净资产	恒朗收益
2017年	1,147.29	164.27	4,299.59	2,576.80	57.49
2018年	789.26	-427.16	3,149.24	2,090.42	-170.24
2019年	0.00	-470.94	3,125.46	1,502.47	-164.83
2020年	20.28	-245.05	3,005.43	1,245.50	-85.77
2021年	0.00	-130.19	2,997.08	1,115.31	-45.57
2022年	0.00	0.00	2,997.08	1,115.31	
2023年	0.00	0.00	2,997.07	1,115.30	-0.0025
2024年	0.00	0.00	2,997.07	1,115.30	

注：到2024年年末，恒朗按其账面净值全额计提资产减值3,903,545.98元。

（二）对上海艺赛计提减值的原因及合理性

1. 行业现状与投资初期情况

上海艺赛主业涵盖经授权在国内举办黑池舞蹈节、舞蹈培训，拥有“冰雪王国主题乐园”和“黑池舞蹈节”项目国内开发运营权。2016年公司子公司恒朗投资对其投

资时，国内演出市场繁荣，少儿舞蹈、体育舞蹈培训市场潜力巨大，在此行业背景下，上海艺赛发展前景被看好，投资具备获取收益的潜力，从当时情况判断，未出现减值迹象，无需计提减值准备。

2. 2018 年到 2019 年经营及财务状况

2018 年后，受国际、国内经济下行影响，高端文化传播项目推广进展缓慢，上海艺赛虽经营业绩不佳，但各项目仍能推进、未完全停滞；其财务指标虽未明确提及，但从业务仍在开展可推断，其资产价值未出现明显减损，未触发减值迹象判断标准，因此在此期间不计提减值准备具有合理性。

3. 2020 年减值迹象出现与计提情况

2020 年开始，受全球环境变化影响，其“冰雪王国主题乐园”、“黑池舞蹈节”等国际项目的开发和在国内的运营近乎停止，盈利能力出现重大不确定性。2020 年末，上海艺赛经审计的净资产金额为 1,245.50 万元，公司按持股比例 35% 计算享有的净资产份额为 435.93 万元，以该金额作为可收回金额，将与长期股权投资-上海艺赛账面余额 1,636.67 万元的差异 1,200.74 万元确认为长期股权投资减值准备。此时，公司根据行业受疫情冲击、被投资对象业务停滞及财务数据，及时判断投资出现较大减值可能并进行计提，符合谨慎性原则和会计准则要求，计提及时。

4. 2021 年到 2024 年经营恶化与全额计提情况

2021 年后，上海艺赛经营持续下滑，报告期内已处于工商登记无法延续、业务停止、经营资金枯竭的情形，同时因其他股东存在资金占用嫌疑、股权争议等事项产生诉讼，可收回金额具有极大的不确定性。在此严峻形势下，公司于 2024 年年末对其剩余账面价值全额计提减值准备，是基于被投资对象实际经营困境和资产价值近乎归零的判断，符合实际情况，不存在以前年度减值准备计提不及时的情况。

综上所述，公司对上海艺赛的减值准备计提及时、合理。

二、烟台善欣的投资情况及未计提减值的原因及合理性

（一）烟台善欣的投资情况

烟台善欣成立于 2021 年 11 月，注册资本 15,000 万元，实收资本 13,650 万元，经营范围为以自有资金从事投资活动和创业投资，执行事务合伙人为上海悠安资产管理有限公司（也为管理人和普通合伙人）。

由于烟台善欣主要投资方向为医疗行业，其他合伙人具备该行业的有关渠道，相关投资与公司大健康业务存在较高的契合度。恒朗投资基于在获取投资收益的同时开

拓母公司中成药产品销售渠道的目的，于 2021 年 11 月出资 5,250 万元成为烟台善欣有限合伙人，份额比例为 35%。该出资完成后，烟台善欣的合伙人结构如下：普通合伙人上海悠安资产管理有限公司，份额比例为 7%；有限合伙人恒朗投资，份额比例 35%；有限合伙人上海欣欣荣华投资有限公司，份额比例为 33%；有限合伙人徐飞，份额比例为 25%。

经合伙人会议同意，烟台善欣于 2021 年 12 月以 13,000 万元的对价受让瑞康琥珀医疗产业投资（深圳）合伙企业（有限合伙）（“瑞康琥珀”）持有的华据医疗评估信息技术（北京）有限公司（以下简称“华据医疗”）27.3659%股权，同时，烟台善欣继承和享有瑞康琥珀在华据医疗的权利和义务，包括华据医疗实控人的有关回购承诺。

2022 年 6 月，有限合伙人徐飞将其持有的烟台善欣 25%份额转让给上海欣欣荣华投资有限公司。此次转让完成后，烟台善欣合伙人为：上海悠安资产管理有限公司持有份额比例为 7%；上海欣欣荣华投资有限公司持有份额比例为 58%；恒朗投资持有份额比例为 35%。

恒朗投资投资烟台善欣后，烟台善欣主要财务数据和恒朗历年投资收益情况如下：

单位：万元

烟台善欣					恒朗投资
年度	营业收入	净利润	总资产	净资产	投资收益
2022 年	0.00	-131.07	13,518.93	13,518.93	-45.87
2023 年	0.00	-0.04	13,518.90	13,518.90	-0.01
2024 年	0.00	-43.15	13,475.75	13,475.75	-15.10

（二）对烟台善欣未计提减值的原因及合理性

1、未计提减值的原因

截至 2024 年 12 月 31 日，烟台善欣的投资标的仅为持有华据医疗 27.3659%股权。烟台善欣未对持有华据医疗 27.3659%股权计提减值，主要基于以下实际经营与财务状况：

（1）行业需求稳定增长

监管部门对医疗机构智慧化管理要求提高，直接带动医疗设备物联网市场需求上升。华据医疗聚焦智慧医院基础建设，其核心业务与政策导向和市场需求高度契合，业务订单来源有明确的政策与市场支撑。

（2）投资标的的经营数据改善

华据医疗自 2019 年起营业收入持续增长，亏损逐年缩窄，2021 年实现盈亏平衡，2022 年在外部环境影响医院项目落地延迟的情况下，仍通过成本控制实现盈利。2023-2024 年虽大项目付款进度滞后，但整体营收仍保持稳定。

2024 年华据医疗所开展的“物联网大数据智能服务平台”、“专科与人才评价数据建模智能服务平台”等项目逐步开始回款，以及代理销售的产品实现一定的销售收入，保障了其现金流稳定。2025 年，其上述部分项目二期研发已规划，且前期项目回款情况良好，二期款项回收具备现实可行性。此外，新项目已完成市场调研，进入实质推进阶段，为其未来营收提供确定增长点。

（3）期末财务状况

截至 2024 年 12 月 31 日，烟台善欣所有者权益合计 13,475.75 万元，账面净资产充足。同时，其持有华据医疗股权对应的资产份额，结合华据医疗实际经营项目的回款与储备情况，未出现资产价值实质性下降的情况。

2、未计提减值的合理性分析

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，资产减值指资产可收回金额低于其账面价值。企业需在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。若存在减值迹象，应估计其可收回金额。

依据企业会计准则，判断资产减值需关注资产市价大幅下跌、经营环境重大不利变化等迹象。华据医疗营收稳定增长，在手项目持续回款，后续项目储备明确，未出现准则中规定的减值情形。投资价值未因行业波动受损，未计提减值符合企业实际经营状况，因此未计提减值符合准则要求。

年审会计师核查程序及结论：

基于对 2024 年财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，针对上述回复设计并执行了必要的审计程序，主要包括：

- 1、了解、评价并测试与投资活动相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2、检查长期股权投资相关的原始文件或其他支持文件、股权支付凭据、公司章程等，以确定投资分类是否正确，初始成本入账是否准确；
- 3、对当期发生的长期股权投资增减变动，检查支持性文件，确定其会计处理是否正确；
- 4、检查期末长期股权投资减值准备的计提依据、方法是否合理，前后各期是否一致，计算及会计处理是否正确；

5、对采用权益法核算的长期股权投资，获取了被投资单位财务报表（对于具有重大性的股权投资，取得会计师事务所出具的审计报告），对其实施适当的审阅或分析程序后，重新计算投资收益，与公司账面记录核对；针对被投资单位的投资标的，获取投资标的 2024 年财务报表、科目余额表及序时账、银行对账单，了解投资标的实际经营情况；

6、对期末长期股权投资实施函证程序，确认投资金额及持股比例；

7、对主要被投资单位管理层或清算组成员进行了视频访谈，了解被投资单位的经营情况。

针对上海艺赛文化传播有限公司、烟台善欣投资合伙企业（有限合伙）分别说明如下：

1、上海艺赛

项目组取得了该公司对 2024 年运营情况的说明，了解上海艺赛的实际经营情况。取得 2024 年未审报表及一审、二审判决通知书等进行分析。上海艺赛报告期内处于工商登记无法延续、业务停止，同时与其他股东诉讼处于二审败诉阶段，期末对上海艺赛全额计提减值合理。

2、烟台善欣

项目组取得了该公司对 2024 年投资运营情况报告，对其投资标的-华据医疗项目投资背景，业务发展情况等进行了阅读、了解。取得北京京一会计师事务所（普通合伙）出具的 2024 年该公司审计报告，对其实施适当的审阅或分析程序后，重新计算投资收益。取得投资标的华据医疗项目 2024 年财务报表、科目余额表及序时账、银行对账单，了解投资标的实际经营情况。对烟台善欣执行事务合伙人委派代表执行视频访谈程序，询问投资运营情况和估值情况。

基于上述执行的审计程序，我们认为，青海春天对上海艺赛、烟台善欣长期股权投资账面价值核算以及减值准备计提符合企业会计准则的规定。

专此公告。

青海春天药用资源科技股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 3 日