股票代码:600381　股票简称:*ST春天　公告编号:2025-036

# 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2500000261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 | 青海祐壹堂商贸有限公司 | 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 | 绍兴瞬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 | 34.14 |
| 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 |
| 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 | 361.35 | 4.20 | 386.83 | -10.10 | 1,676.98 | 19.85 | 1,873.04 | -11.69 |
| 中成药 | 1,425.00 | 17.06 | 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 |
| 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肽片。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、股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肽片销售为主。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年销售冬虫夏草切割片;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 | 山西迪馈物贸有限公司 | | 1,976.12 | 2019年12月开始销售蓝色光瓶凉露酒 | 验收合格,12月31日前支付60%,25年7月1日前支付余款 | | 10.00 |
| 4 | 青海祐壹堂商贸有限公司 | 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 |
| 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、KO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 | 青海祐壹堂商贸有限公司 | 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 | 杭州任乐登健康科技有限公司 | 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,均是为适应市场需求、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于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 |
| | 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