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《关于对青海春天药用资源科技股份有限公司 2025 年年报有关事项的问询函》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”）已收到上海证券交易所上证公函【2026】0870 号《关于对青海春天药用资源科技股份有限公司 2025 年年报有关事项的问询函》（详见公司 2026-005 号公告）（以下简称“《问询函》”），公司组织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《问询函》所关注事项进行核查核实，现回复如下：

一、关于酒水业务收入确认的合规性

年报及相关公告显示，公司 2025 年酒水业务实现收入 1.22 亿元，同比增长 163.74%，其中包括 2024 年因经销商未实现销售、退货风险未解除而未在当年确认的 6,565.95 万元收入。2025 年公司酒水业务广告宣传费由 2024 年 6,940.77 万元降至 2,672.53 万元。前期公告显示，年审会计师表示公司不排除存在部分酒水业务营业收入根据终端销售情况予以调减的情形。

请公司：（1）列示酒水 2025 年前二十大客户的名称、销售额、合作年限、注册资本、关联关系、回款金额、终端销售情况，并说明 2024 年未确认的 6,565.95 万元酒水收入在 2025 年确认的具体情况及依据，包括涉及的经销商名称、销售金额、终端销售实现情况；（2）分析说明本期销售费用大幅下降，与收入变动趋势背离的原因与合理性；（3）结合上述问题的核实情况以及客户囤货、退换货安排等，说明退货风险是否已实质消除，公司 2025 年收入确认政策较以前年度是否发生重大变化，相关收入确认是否符合会计准则的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）列示酒水 2025 年前二十大客户的名称、销售额、合作年限、注册资本、关联关系、回款金额、终端销售情况，并说明 2024 年未确认的 6,565.95 万元酒水收入在

2025 年确认的具体情况及依据，包括涉及的经销商名称、销售金额、终端销售实现情况

一、公司酒水业务 2025 年前二十大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额（含税）	本期销售于以前年度预收货款	本年度回款金额合计（万元）	截止 2025 年底合作年限	注册资本（万元）
1	众香国（山东）品牌管理有限公司	2,996.40	2,996.40		5 年	300
2	成都听花令生物科技有限公司	2,480.78	3,000.00	1.80	2 年	1000
3	临沂市听花令商贸有限公司	2,000.00		2,000.00	1 年以内	300
4	上海听花酒业有限公司	879.96	880.00		1 年	10
5	北京清凉山酒业有限公司	515.51	500.56	18.07	7 年	1618
6	重庆听花商贸有限公司	507.45	499.50	7.95	2 年	50
7	苏州金独花科技有限公司	436.33	340.75	95.58	3 年	100
8	天津谦恒巽酒水贸易有限公司	280.76	0.07	280.69	7 年	1257
9	THBC INTERNATIONAL PTE LTD	169.57		169.57	1 年内	
10	宋*1	180.00		180.00	1 年内	
11	陈**	170.00		170.00	1 年内	
12	吴*1	160.00		160.00	1 年内	
13	南京泰秘健康管理有限公司	131.93		131.93	3 年	50
14	周**	130.00		130.00	1 年内	
15	陈*	120.00		120.00	1 年内	
16	朱**	110.00		110.00	1 年内	
17	成都锦湖听花贸易有限责任公司	109.55		109.61	2 年	100
18	新疆森诺国霞商贸有限公司	101.08		101.08	1 年内	100
19	吴*2	100.00		100.00	1 年内	
20	宋*2	100.00		100.00	1 年内	
合计		11,679.32	8,217.28	3,986.28		

上述前二十大客户由经销商及团购大客户构成，与公司均不存在关联关系。公司酒水业务采用先款后货的结算方式，有关货款均已收讫。上表中部分收入已于 2023 年-2024 年发货并收款，具体情况见下表。

二、公司酒水业务 2023-2024 年度发货但在 2025 年确认收入的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额（不含税）
1	众香国（山东）品牌管理有限公司	2,651.68
2	成都听花令生物科技有限公司	2,193.79
3	上海听花酒业有限公司	778.73

序号	客户名称	销售金额（不含税）
4	京清凉山酒业有限公司	442.98
5	重庆听花商贸有限公司	442.04
6	苏州金独花科技有限公司	301.55
	合计	6,810.77

注：1.上表数据仅为 2024 年收入调整部份，不含 2025 年当年供货及对应的收入。

经与年审会计师沟通一致，公司 2024 年度酒水销售业务中 6,810.77 万元收入，因存在年末集中发货、经销商形成大额库存以及退货风险未消除等情况，尚不具备《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）规定的收入确认标准，故 2024 年度未予以确认。

2025 年度，对应客户未提出退货诉求，亦未发生实际退货；同时公司完成经销商协议修订，基于实际业务状况及业务流程取消了经销商协议到期时可能引起退货争议的约定或者签订了补充协议。公司截至 2024 年末未确认的 6,810.77 万元酒水收入，在 2025 年度经销商已实现终端销售或相关退货风险已经消除，商品控制权已实质转移至经销商，满足准则规定的收入确认条件，公司因此在 2025 年度全额确认该项收入，相关会计处理合规。

（2）分析说明本期销售费用大幅下降，与收入变动趋势背离的原因与合理性

公司本期销售费用大幅下降，且与收入变动趋势背离的原因如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	同比变动金额	同比变动比例
酒项目收入	12,240.37	4,641.12	7,599.25	163.74%
销售费用合计	8,506.85	14,732.03	-6,225.18	-42.26%
其中：酒水项目广告宣传费	2,648.21	6,940.77	-4,292.55	-61.85%
酒水项目广告宣传费占该项目销售收入的比例	21.64%	149.55%		

本期公司整体收入与销售费用变动趋势出现背离，该情况具备充分合理性。从上表数据看，2025 年公司酒水收入 12,240.37 万元，较 2024 年 4,641.12 万元同比增长 163.74%；销售费用合计 8,506.85 万元，较上年 14,732.03 万元同比减少 6,225.18 万元，降幅 42.26%。其中酒水项目广告宣传费本期发生 2,648.21 万元，较上年 6,940.77 万元减少 4,292.55 万元，降幅 61.85%，该项费用减少额占销售费用总降幅约 69%，是费用下滑的主要原因。本期酒水收入里包含 6,810.77 万元往期未确认销售，该部分往期销售对应的营销推广工作及相关费用均已在 2024 年列支，本年无需配套新增营销投入。此外，面对行业整体环境，公司调整投放策略、推行精

准营销，酒水广告宣传费占收入比例从上年 149.55% 降至本年 21.64%，费用管控成效显著。综合收入结构特殊、前期营销费用已列支、本期优化费用投放三大原因，公司出现收入增长、销售费用下降的情形，与实际经营状况相符，逻辑合理。

（3）结合上述问题的核实情况以及客户囤货、退换货安排等，说明退货风险是否已实质消除，公司 2025 年收入确认政策较以前年度是否发生重大变化，相关收入确认是否符合会计准则的规定。请年审会计师发表意见。

结合客户囤货情况、历年退换货安排、期后核查结果及协议补充修订情况，依据企业会计准则相关规定，公司就退货风险是否实质消除、2025 年收入确认政策是否发生重大变化、收入确认是否合规等事项说明如下：

一、会计准则核心依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）相关规定，企业确认收入的核心判断标准为客户是否取得商品控制权，需综合判断商品法定所有权转移、实物交付、主要风险报酬转移、客户接受商品、企业取得现时收款权利等核心要素。同时，准则针对附有销售退回条款的销售明确要求：企业需在资产负债表日合理估计退货可能性，对极可能发生的退货计提相关负债并调整当期收入；若合同已明确排除客户无因退货权利、无实质退货诱因、退货可能性无法成立，则无需预估退货，可全额确认收入。此外，会计准则明确要求企业会计政策需保持一贯性，不得随意变更。

二、公司收入确认会计政策保持一贯性，2025 年无重大变化

公司报告期内收入确认会计政策始终保持统一、稳定，2024 年、2025 年未发生任何修订及重大变化，完全符合会计准则一贯性要求。一是核心政策统一，公司销售商品仅包含单项履约义务，不满足时段履约收入确认条件，统一在某一时点确认收入，以“到货验收完成、客户接受商品、风险报酬及控制权完整转移”作为收入确认核心节点。二是各业务模式执行口径连续一致，经销商模式（预收货款、签收后确认收入）、自营模式（款到发货、客户签收/自提核验后确认收入）、电商模式（订单完成后确认收入）的确认标准、时点、条件，前后年度完全统一，无调整、无变更。三是公司正式披露的会计政策文件连续多年无差异，不存在为调节收入变更确认政策的情形。

三、2024 年末 6,810.77 万元酒水未确认收入系基于准则规定控制权转移确认收入的合理会计判断，非收入会计政策变更

2024 年度公司受有关舆情影响，酒水业务至当年 11 月才全部恢复正常，因此存在当年 12 月集中大额发货的情形，形成经销商期末大额库存对应销售收入 6,810.77

万元，尚不具备在 2024 年确认的条件，因此公司基于谨慎性原则未在 2024 年度确认该部分收入，并非调整、变更收入确认会计政策，不影响报告期会计政策的一贯性。

四、2024 年末 6,810.77 万元未确认酒水收入，商品控制权已实质转移至经销商，2025 年度确认收入

2025 年度对应经销商未提出退货诉求，亦未发生实际退货；同时公司完成经销商协议修订，经销商重大退货风险已经消除，商品控制权已经转移至经销商，2025 年度满足收入确认条件确认相应收入。具体依据如下：

一是合同层面彻底锁定无退货风险。2025 年公司全面更新经销商合作协议，基于公司实际业务模式及业务流程，取消了经销商协议到期时可能引起退货争议的约定；与协议未到期部分存量经销商签订补充协议，明确约定除产品质量问题外，经销商不得无因退货，合作终止后渠道库存由经销商自行处置、无权向公司申请退货，与经销商通过协议明确了不存在退货的业务事实。

二是渠道库存合理，不存在滞销及集中退货基础。2026 年通过实地走访全部主要经销商核实，2025 年经销商整体出库率较高，渠道沉淀库存规模低、周转良好；各主要经销商已书面及口头说明囤货行为的合理性，囤货均基于自身终端销售、下游订单及用酒需求规划，不存在积压滞销、被动囤货的情形，不会发生退货。

三是外部风险完全消除。2024 年影响收入确认的舆情不确定性已彻底化解，不存在潜在集中退货的外部诱因。综上，该部分酒水退货风险已消除，2025 年商品控制权转移给客户，可以确认收入。

综上所述，第一，公司 2025 年收入确认会计政策与 2024 年及以前年度保持完全一致，未发生任何重大会计政策变更，符合会计准则一贯性要求；第二，公司基于谨慎性原则，认为 2024 年末部分发货尚不具备在 2024 年确认的条件，因此公司未在 2024 年度确认该部分收入，不属于政策调整；第三，2025 年合同条款、渠道库存、经营数据、外部环境均已无退货不确定性，重大退货风险已实质消除；第四，公司 2025 年各类业务收入确认时点、控制权转移判断、风险报酬转移认定，均严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）相关规定，收入确认真实、公允、合规。

会计师回复：

一、年审会计师的重要审计程序

（一）针对收入确认实施的重要审计程序

1.了解和评价并测试管理层与酒水业务收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2.询问管理层，查阅合同条款，评价公司收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

3.执行实质性分析程序，将本年营业收入及毛利率与上年进行比较，检查是否存在大额异常收入或者重大波动；

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，以评价收入的真实性和准确性以及评估该等的商业合理性；

（二）针对酒水业务收入确认实施的重要审计程序

1.走访主要酒水经销商，重点关注酒水终端销售情况，是否存在向经销商压货的情形，并获取经销商终端销售数据；

2.实地验证程序：对经销商库存进行现场盘点，并对终端销售开展访谈，形成访谈音频及工作记录，实现对实物流、资金流、单据流的交叉验证；

3.关注公司对经销商的政策激励，如赠酒、装修补贴等，会计处理是否合规，应视同销售的是否严格执行；

4.关注公司酒水销售政策是否允许经销商退货换货，前期销售的酒水是否存在退货换货的情况；重点关注不再与公司合作的经销商，其库存的酒水如何处理，是否存在由公司收回等情况，以及公司相关会计处理的合规性。

5.分析核查 2024 年因经销商未实现销售、退货风险未解除而未在 2025 年度确认收入是否符合会计准则规定，是否涉及会计政策变更。

（三）针对销售费用确认实施的重要审计程序

1.基础合同及单据核查

针对公司 2025 年广告投放及推广服务相关费用，我们获取了酒水对外宣传相关合同及结算单据，以及中成药推广相关合同、推广商名单及结算单据，检查相关费用的真实性、准确性与合理性。

2.广告投放与推广服务细节核查

对于航空公司宣传手册等广告投放，我们进一步获取了相关投放记录及宣传载体样本等资料，以核实广告发布的真实性。对于中成药推广服务费（主要包括销售推广服务费及产品推介讲座等），鉴于公司系根据实际销售出库的药品记录进行计提，我们获取了对应的出库记录、公司费用计算表及与推广商的结算单，同时抽查了相关推广记录及参与人员签到表，通过核对出库数量与计提依据、重新计算费用金额、比对结算单与账面记录，以检查相关费用确认的真实性、准确性与合理性。

3.大额费用外部核查程序

针对大额的广告投放及推广服务相关费用，我们执行了函证及走访程序，以进一步确认交易的真实性与合理性。

二、年审会计师意见

我们将公司上述回复与我们在审计 2025 年度财务报表时取得的审计证据进行了核对，公司所载资料及上述说明与我们在审计青海春天 2025 年度财务报表过程中所取得的资料以及了解的信息无重大不一致情形，公司 2025 年收入确认会计政策与以前年度一致，2024 年因经销商未实现销售、退货风险未解除未确认收入而待 2025 年相关风险解除后确认收入符合会计准则一贯性要求。

销售费用减少主要为本期受经济环境及政策影响，减少优化广告投放所致，公司本期销售费用大幅下降符合公司的实际情况，具有合理性。公司上述相关回复与我们在审计 2025 年度财务报表中了解到的信息无重大不一致情形。

二、关于冬虫夏草业务开展情况

年报及相关公告显示，公司 2025 年冬虫夏草业务实现收入 1.57 亿元，其中第四季度收入占全年该业务收入超过 50%，第四季度新增客户 12 家，且有 5,545.77 万元收入对应的客户与供应商在同一专业批发市场经营。前期公告显示，年审会计师尚未完成相关资金流水核查，不排除资金闭环的可能性，不排除部分收入不符合收入确认条件或应当予以营业收入扣除。

请公司：（1）说明冬虫夏草业务第四季度收入大幅增长的原因及合理性，是否符合行业季节性特征；列示第四季度新增 12 家客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、合同签订时间、与公司及关联方是否存在关联关系、定价依据及结算条款；（2）补充披露虫草业务资金流水及资金闭环的核查情况，相关业务是否具备商业实质以及 2025 年度收入确认情况；（3）补充披露 5,545.77 万

元收入对应的客户与供应商在同一专业批发市场经营的具体情况，其通过上市公司开展交易的必要性及合理性，并结合关联关系及资金流水的核查情况，说明相关交易是否具有商业实质，是否符合收入确认条件；（4）部分虫草销售业务在 2024 年底改按赊销模式，同时集中销售形成大额应收账款，年审会计师认定为该业务模式具有偶发性和临时性特征，并予以营收扣除。关注到，公司 2025 年度收入扣除金额为 1,007.69 万元。请逐项说明营业收入扣除的具体项目、金额及扣除依据，并结合上述问题的核查情况，说明是否存在应扣除未扣除或不符合收入确认条件的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）说明冬虫夏草业务第四季度收入大幅增长的原因及合理性，是否符合行业季节性特征；列示第四季度新增 12 家客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、合同签订时间、与公司及关联方是否存在关联关系、定价依据及结算条款

一、公司冬虫夏草业务第四季度收入大幅增长的原因及合理性

2025 年冬虫夏草业务营业收入及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2024 年	1,676.98	2,764.02	3,479.49	7,253.97	15,174.46
2025 年	351.35	1,214.28	6,934.34	7,189.92	15,689.89
2025 年较上年同期变化金额	-1,325.63	-1,549.74	3,454.85	-64.05	515.43
2025 年较上年同期变动比率	-79.05%	-56.07%	99.29%	-0.88%	3.40%

2025 年公司冬虫夏草业务实现营业收入 15,689.89 万元，同比增长 3.40%，整体业绩小幅稳健增长，营收结构呈现前低后高、逐季回暖的特征，第三、四季度成为全年核心营收贡献期，其中第四季度营收实现大幅增长，该变动趋势贴合行业规律、匹配市场周期及公司经营节奏，具备充分合理性，具体分析如下：

从行业属性来看，冬虫夏草作为传统高端滋补品，具备极强的季节性消费特征，形成固定的淡旺季销售格局。国内消费者秋冬进补的消费习惯，使得每年第三季度至次年春节为行业传统消费旺季，终端采购、备货需求集中释放，而每年春节后至中秋前为行业销售淡季，终端消费及渠道备货需求偏弱，行业整体普遍呈现下半年营收显

著高于上半年的特点，公司第四季度收入高增是行业季节性特征的正常体现。

从市场周期及渠道库存因素来看，2024 年下半年冬虫夏草市场价格持续波动下行，终端消费整体偏弱，下游经销商为规避价格下跌风险、控制销售节奏，阶段性维持较高渠道库存、暂缓补货。受此滞后影响，2025 年上半年行业处于库存消化、需求修复阶段，公司一、二季度营收同比分别下滑 79.05%、56.07%，属于行业周期性调整下的正常阶段性表现。

进入 2025 年第三、四季度，市场环境发生实质性改善：一方面，冬虫夏草市场价格逐步企稳回升，市场消费信心、终端购买意愿持续恢复，叠加秋冬进补、年终礼赠旺季到来，终端消费需求集中释放，带动下游经销商补货需求大幅提升；另一方面，公司精准把握市场回暖契机，针对性强化冬虫夏草板块市场推广、深耕终端渠道、加大新客户开发力度，主动激活市场活力，有效承接了行业复苏需求。多重利好因素叠加，推动公司三季度营收同比大幅增长 99.29%，四季度延续旺季景气态势实现大幅增收。

整体而言，公司 2025 年第四季度冬虫夏草业务收入大幅增长，并非异常波动，而是行业季节性消费规律、市场价格企稳复苏、渠道库存周期修复、公司主动经营赋能等多重因素共同作用的结果，与行业发展趋势、市场环境变化及公司实际经营情况高度匹配，营收变动真实、合理，具备充分的商业逻辑支撑。

二、2025 年第四季度新增 12 家客户的基本情况

公司 2025 年第四季度新增客户 12 家，多数为成立时间较长、注册资本较大、长期从事冬虫夏草有关业务的企业，经核查，该些客户与公司和公司关联方不存在关联关系，其有关情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	合同签订时间	定价依据	结算条款
1	四川省峻盈医药有限公司	2023/9/12	500 万元	黎文斌 70% 王路平 30%	地产中草药（不含中药饮片）购销、中草药收购、中草药种植等。	2025/10/22	根据市场行情双方协商确定	于 2025 年 11 月 30 日前转账支付全部货款
2	四川翼方中药饮片有限公司	2018/3/29	1800 万元	葛琼 30.70% 刘勤 23% 徐锋 17% 向金东 10% 伍佳新 10% 陈眉静 9.3%	地产中草药（不含中药饮片）购销、中草药收购、中草药种植、食用农产品批发等。	2025/10/24 2025/12/5	根据市场行情双方协商确定	1. 收货后，15 个工作日内转账支付 2. 转账支付，于 2025 年 12 月 31 日前支付
3	广东鹰皇参茸制品有限公司	1997/1/17	800 万港元	广东鹰皇药业有限公司 75% 香港宏兴发参茸行 25%	药品生产、批发、零售；食品生产、销售；保健食品生产；中草药收购等。	2025/11/14	根据市场行情双方协商确定	现场验收，支付货款

序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	合同签订时间	定价依据	结算条款
4	广州亨泰生物科技有限公司	2019/3/4	500 万元	亨泰控股有限公司 99% 许莉 1%	食用农产品批发、初级农产品收购等。	2025/10/24	根据市场行情双方协商确定	收货后，30 个工作日内转账支付
5	富晨（广州）医药有限公司	2020/12/23	400 万元	正慧堂投资有限公司 100%	地产中草药（不含中药饮片）购销、中草药收购等。	2025/10/24	根据市场行情双方协商确定	收货后，30 个工作日内转账支付
6	吴**					2025/11/13	根据市场行情双方协商确定	到货验收，转账支付
7	河北顺泽医药集团有限公司	2014/11/13	4081.64 万元	崔振房 18.60%，王正巍 15.60%，崔淑芹 15.60%，李庆发 14.484%，李占旺 11.142%，杨坤 8.914%，李树 5.634%，闫小 5.57%，崔向光 4.456%	出售、收购国家二级保护野生植物；食用农产品零售、批发；初级农产品收购；农副产品销售等	2025/10/9	根据市场行情双方协商确定	收货后，15 个工作日内转账支付
8	华*					2025/11/17	根据市场行情双方协商确定	到货验收，转账支付

序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	合同签订时间	定价依据	结算条款
9	深圳市波记贸易有限公司	2010/6/3	1000 万元	姚欣波 98% 姚欣亮 2%	国内贸易、保健食品的销售；酒的销售	2025/12/11	根据市场行情双方协商确定	到货验收，转账支付
10	深圳市波记总汇贸易有限公司	2020/3/20	500 万元	姚欣波 80% 深圳市波记贸易有限公司 10% 姚泽凯 10%	国内贸易、进出口业务等。	2025/12/11	根据市场行情双方协商确定	到货验收，转账支付
11	厦门恒安泰商贸有限公司	2009/5/6	158 万元	张南生 85% 庄秀华 15%	保健食品（预包装）销售、食品互联网销售（仅销售预包装食品）、货物进出口等	2025/11/4	根据市场行情双方协商确定	乙方验收合格后支付货款
12	浙江震元股份有限公司	1993/4/2	33,412.3286 万元	上市企业，控股股东绍兴震元健康产业集团有限公司 24.93%	药品批发；食品销售；药品生产等	2025/12/08	根据市场行情双方协商确定	到货验收，转账支付

（2）补充披露虫草业务资金流水及资金闭环的核查情况，相关业务是否具备商业实质以及 2025 年度收入确认情况

公司冬虫夏草业务主要在青海玖鹰冬虫夏草批发市场（以下简称玖鹰市场）开展。根据青海省冬虫夏草协会有关数据，该市场曾被农业部认定为全国最大的冬虫夏草集散中心，汇聚上万固定个体商户和散户，年交易额超百亿元，流通量占全国野生冬虫夏草的 60%以上，商户普遍既是供应商又是采购商，以高频交易、资金互转、货源互通、风险共担的传统交易模式为主。公司在开展有关业务时，能坚持合规经营，有效规避了传统交易模式中存在的弊端和风险。

公司 2026 年初对市场、公司 2025 年全部冬虫夏草供应商和客户进行了走访核查，获取其资金流水、业务台账、终端销售数据、销售或采购合同、书面情况说明等资料，也对供应商和客户大部分的上下游客户进行了走访，根据其提供的有关业务合同、资金流水、书面说明等资料进行分析，判断公司与供应商和客户间的相关业务具备商业实质。

由于玖鹰市场及冬虫夏草交易存在前述特点，公司供应商和客户与其上下游客户交易环节多数为其自主交易行为，与公司无关，涉及的交易各方管理规范程度也参差不齐，同时冬虫夏草为非标商品，让其提供全程清晰的交易证据有很大难度，但公司要求其提供了相关说明，也进一步要求其提供了其经营相关的证明材料，能证明货物的销售，进而确定了业务的真实性。公司也从“采购与销售在时间、批次、级次、数量、单价无单一对应关系”等情形，再次证明业务的真实性。但基于谨慎性原则，公司董事会、审计委员会和管理层经与年审会计师沟通后，对疑似客户供应商资金有交叉往来的情形，可能存在存货实质控制权风险的账面销售收入为 3,207.95 万元的冬虫夏草销售收入改按净额法确认。

（3）补充披露 5,545.77 万元收入对应的客户与供应商在同一专业批发市场经营的具体情况，其通过上市公司开展交易的必要性及合理性，并结合关联关系及资金流水的核查情况，说明相关交易是否具有商业实质，是否符合收入确认条件

公司调整前冬虫夏草的营业收入中 5,545.77 万元收入对应的客户分别为青海祯壹堂商贸有限公司及青海汇珍堂商贸有限公司两家公司。 经公司全面核查客户、上游供应商主体关系、市场经营模式、交易流程、货物流转及资金流水情况，现就客户与供应商同市场经营情况、上市公司交易必要性与合理性、交易商业实质及收入确认合规性说明如下：

一、客户与供应商同一专业批发市场经营的具体情况

经核查，青海祯壹堂商贸有限公司 2025 年上游供应商均为玖鹰市场内个体经销部、个体经营商户；青海汇珍堂商贸有限公司 2025 年合作上游主体主要为成都荷花池中药材专业市场、玖鹰市场的中药行、个体工商户及商贸公司。前述客户与对应上游供应商均为国内冬虫夏草、中药材核心专业批发市场内的常态化经营主体。

冬虫夏草销售行业以原草贸易为主，无需深加工，属于纯流通贸易业态。因各市场商户的虫草备货数量、品级规格、库存结构、终端销售渠道存在天然差异，无法完全自给自足，因此市场内商户互为供需、货源互通、相互调货、高频交易是行业长期普遍、客观存在的交易模式，本次交易双方同场经营符合行业市场常态。

二、客户通过上市公司开展交易的必要性及合理性

本次交易并非偶发、非商业性交易，客户选择与公司合作具备充分的商业必要性与合理性，核心原因如下：

1. 主体信用可靠，提升交易安全性。公司为多年经营虫草业务的上市公司，经营规范、履约能力稳定、市场公信力强，相较于市场零散小微商户，更能保障货品质量、交易履约及售后稳定，供应商与客户均对公司具备更高的认可度与信赖度。

2. 资质齐全合规，保障交易合法有效。公司持有《国家二级保护动植物销售行政许可》等全套合法经营资质，虫草销售业务全流程合规合法，可规避无资质交易带来的经营风险，充分保障客户交易的合规性与稳定性。

3. 合规财税服务，降低客户税负及合规风险。公司为规范经营的上市公司，可依法开具合法合规的增值税专用发票，助力客户规范财务核算、合规抵扣进项税额，有效降低客户经营税负与财税合规风险，是中小市场商户零散采购无法比拟的核心优势。

4. 一站式货源匹配，降低客户采购成本。公司深耕冬虫夏草业务多年，货源储备较为充足、品规较为齐全，可有效匹配客户对产品品规个性化采购需求。相较于客户零散向多家小微商户分散采购，与公司合作可实现一站式采购，大幅减少客户寻源、对接、验货、物流等综合采购成本，具备显著商业便利。

三、结合关联关系、货物流转、资金流水核查，说明交易商业实质及收入确认合规性

公司针对本次对应收入的全部交易开展穿透式核查，涵盖关联关系、货物流转台账、批次溯源、资金流水、交易全流程，确认本次交易具备真实商业实质，不存在虚

假贸易、空转贸易、纯开票无货交易情形，完全符合收入确认条件。具体如下：

1. 无关联关系，交易主体独立公允。经全面核查，本次交易对应的两家客户、各上游供应商与公司及公司关联方之间，不存在股权、亲属、任职、共同控制等任何关联关系，交易各方均为独立市场化经营主体，交易定价、合作条款均为市场公允协商确定，不存在关联交易非公允情形。

2. 建立全批次货物流转溯源体系，无虚假贸易情形。公司针对冬虫夏草销售业务建立了完善的批次跟踪管理制度，对本次两家客户的每一笔销售业务，均完整留存清晰的采购来源、入库验收、拣选分级、出库匹配、客户收货确认记录，实现一单可溯、一批可查。公司所有对外销售的虫草产品，均已提前完成对外采购、验收入库，销售前已完整取得对应货品的所有权与控制权，不存在无货物真实流转、仅纯资金往来的虚开发票行为；不存在为构造收入临时调拨货品、“瞬间控制”等暂时性获取货品控制权的虚假贸易情形，货物流转真实、完整、可追溯。

3. 资金流水合规，无异常往来。经核查全部资金流水，本次交易仅存在客户与公司、公司与上游供应商之间的正常购销货款收支，资金流向与货物流转、合同约定、交易批次完全匹配。除正常贸易货款外，客户、供应商与公司关联方之间无任何资金拆借、资金归集、资金互转、代付代收等非经营性异常资金往来，不存在资金空转、闭环贸易情形。

4. 交易流程完整，控制权完整转移，收入确认合规。公司完整执行“采购入库—按需拣选—按需定价—签订合同—客户付款—货品出库—客户签收”全流程，根据客户个性化货品要求协商确定交易价格、付款条款及提货方式，交易真实发生。货品经客户签字确认收货后，商品全部控制权已完整转移至客户，且虫草行业存在交付后不予退货的交易惯例，相关交易风险与报酬已实质转移，交易具备真实商业实质，完全符合企业会计准则收入确认条件。

综上，本次 5,545.77 万元虫草收入对应的交易，契合行业固有交易模式，交易背景真实、定价公允、货流资金流匹配、无关联非公允情形及虚假贸易情形，交易具备充分商业合理性与实质，收入确认真实、合规、准确。

（4）部分虫草销售业务在 2024 年底改按赊销模式，同时集中销售形成大额应收账款，年审会计师认定为该业务模式具有偶发性和临时性特征，并予以营收扣除。关注到，公司 2025 年度收入扣除金额为 1,007.69 万元。请逐项说明营业收入扣除的具

体项目、金额及扣除依据，并结合上述问题的核查情况，说明是否存在应扣除未扣除或不符合收入确认条件的情形。请年审会计师发表意见。

公司 2025 年度营业收入中与主营业务无关的业务收入进行扣除的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入	34,342.34	27,026.44
减：营业收入扣除项目	1,007.69	4,669.18
与主营业务无关的业务收入	1,007.69	4,669.18
其中：冬虫夏草	568.77	4,111.15
销售物料	3.48	97.14
租赁	435.39	460.80
物流服务	0.05	0.09
营业收入扣除后金额	33,334.65	22,357.26
营业收入扣除后金额	33,334.65	22,357.26

2025 年度公司营业收入合计 34,342.34 万元，本期营业收入扣除项目金额合计 1,007.69 万元，均为与主营业务无关的业务收入。其中：销售物料收入 3.48 万元，主要为酒项目相关物料销售形成，与正常经营业务相关但属于临时性收入，符合“正常经营之外的其他业务收入”扣除情形；租赁收入 435.39 万元，系公司将暂时闲置的办公楼、厂房及设备对外出租形成，与主营业务无直接关系，属于应扣除的其他业务收入；物流服务收入 0.05 万元，属于偶发性服务收入，与主营业务无关，亦纳入扣除范围；冬虫夏草收入扣除 568.77 万元，主要为公司 2025 年 12 月份向四川徽正医药科技有限公司销售产生，其年末应收账款金额较大，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“虽与正常经销业务相关，但由于其性质特、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作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。

会计师回复：

一、年审会计师的重要审计程序

（一）针对收入确认实施的重要审计程序

详见一、关于酒水业务收入确认的合规性，会计师回复中，一、年审会计师的重要审计程序，（一）针对收入确认实施的重要审计程序。

（二）针对虫草业务收入确认实施的重要审计程序

1.关联关系核查：开展现场走访，并结合公司关联方列表，逐一询问对方是否与公司实控人、控股股东、董事高管存在关联关系，确认是否存在关联关系；

2.走访主要虫草客户：获取客户的营业执照、公司章程等，核查客户主体真实性；获取经销商进销存明细表、存货盘点表，核实交易规模与客户经营能力匹配性；获取现场走访录音、合照、访谈提纲，佐证走访真实性；获取客户交易流水、增值税申报表，以及客户与公司交易相关账户 2025 年度银行流水/对账单并进行核查，确认交易真实；

3.货物流转单据核对：获取部分虫草入库邮寄凭证、交通工具凭证或者购买记录、客户自提单，逐笔核对入库单据与销售单据的信息一致性，包括虫草规格、数量、批次等关键信息，确认货物流转真实、可追溯；

4.交易金额与资金流一致性核查：检查虫草销售业务相关的合同、增值税发票、收款记录及付款记录，核对交易金额、收款金额、开票金额的一致性，确认资金流与业务交易匹配，无异常资金往来；

5.自提模式专项核查：针对虫草自提方式销售业务，重点核查客户签收记录与物流单据，详细检查自提模式下的相关单据留存情况；

6.采购与销售时间差分析：针对公司虫草采购和销售环节，开展时间差专项分析，分析结果显示，虫草采购与销售的时间间隔较长，符合虫草业务存储、筛选、适配客户需求的经营特点；

7.走访虫草市场，结合虫草行业近两年行情、各等级虫草价格走势，判断公司虫草销售收入大幅提高的合理性、销售价格的合理性。

8.穿透核查虫草业务客户及供应商资金流水，关注是否存在资金闭环，相应的交易是否具备商业实质。

9.走访虫草交易市场，访谈虫草客户供应商，了解客户与供应商在同一专业批发市场经营的具体情况，关注交易是否具备商业实质。

二、年审会计师意见

1.公司冬虫夏草业务第四季度收入大幅增长符合公司的实际情况，具有合理性；新增主要客户与公司不存在关联关系。

2.公司涉及疑似资金闭环的虫草销售收入存在存货实质控制权风险，对该相应的销售收入按净额法处理符合企业会计准则的规定。

3.公司客户与供应商在同一专业批发市场经营符合行业市场特点，相关交易具有真实性合理性。

4.公司营业收入扣除的具体项目符合营业收入扣除的相关规定，不存在应扣除未扣除或不符合收入确认条件的情形。

我们将公司上述回复与我们在审计 2025 年度财务报表时取得的审计证据进行了核对，公司所载资料及上述说明与我们在审计青海春天 2025 年度财务报表过程中所取得的资料以及了解的信息无重大不一致情形。

三、关于预付关联方款项的相关事项

年报及相关公告显示，截至年报披露日，公司对关联方宜宾听花酒业发展有限责任公司（以下简称宜宾听花）的 1 亿元预付投资款已收回，对宜宾听花的预付账款余额为 1.26 亿元，其中三年期以上未结算完毕的预付款项余额高达 4,489.90 万元。

请公司：(1)说明对宜宾听花 1 亿元预付投资款收回的具体情况，包括收款时间、收款账户、资金来源，是否为临时性资金安排；（2）请公司董事会明确预付账款后续结算安排，采取切实有效催收措施，保障上市公司及中小股东利益。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）说明对宜宾听花 1 亿元预付投资款收回的具体情况，包括收款时间、收款账户、资金来源，是否为临时性资金安排

公司全资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）预付宜宾听花的 1 亿元预付投资款到期后，公司、恒朗投资和公司控股股东均加紧了催收的工作，同时也协助宜宾听花筹集、归还上述款项及投资收益。有关还款情况如下：

收款时间	收款金额（元）	收款账户	备注
2026 年 3 月 31 日	19,500,000.00	浦发银行成都顺城支行 7305**********1189	本金
2026 年 4 月 17 日	50,000,000.00	浦发银行上海紫薇路支行 9636**********0080	本金
2026 年 4 月 20 日	5,000,000.00	同上	本金
2026 年 4 月 21 日	30,000,000.00	同上	本金

收款时间	收款金额（元）	收款账户	备注
2026 年 4 月 21 日	8,942,392.96	同上	投资收益
2026 年 4 月 22 日	8,013.70	同上	投资收益
合计	113,450,406.66		

上述预付投资款及投资收益的资金来源均为宜宾听花自筹。公司收到有关款项后，均存放于公司银行账户用于公司的正常经营，不是临时性的资金安排。

（2）请公司董事会明确预付账款后续结算安排，采取切实有效催收措施，保障上市公司及中小股东利益。请年审会计师发表意见。

截至 2025 年底，公司预付宜宾听花货款余额为 12,608.70 万元、预付广东粤语传媒货款余额为 2,161.00 万元，公司将通过加强采购结算的方式在本年度内予以解决。在相关预付款结算完毕前，不再支付新的预付款。截止本问询函回复日，广东粤语传媒通过为公司开展“尊品夜宴”推广活动和南航机上电视广告投放活动的结算，已减少预付账款 2,094.93 万元，截止本回复日余额为 66.07 万元。

会计师回复：

一、年审会计师的重要审计程序

（一）针对宜宾听花预付账款的重要审计程序

1.对宜宾听花开展审阅程序，以及对其管理人员进行访谈；对宜宾听花的存货和固定资产实施现场盘点监盘；结合盘点结果以及酒水评估结果重新计算宜宾听花期末存货估值；

2.核查预付投资款对应的原始投资协议，确认协议到期时间；向青海春天、宜宾听花相关负责人了解款项回收进展；

3.查验与预付投资款相关的合同协议，查验期后收回相关的合同、协议以及银行流水等记录。

4.获取预付投资款期后收回的账务明细，查验相应的凭证记录以及借款合同，并查询借款方与公司、关联方之间的关联关系。

5.对重要预付账款期后回款（结算）获取账簿记录、资金流水进行核查。

6.对预付投资款期后收回款项执行银行函证。

二、年审会计师意见

公司预付宜宾听花酒业发展有限责任公司投资款以及相关利息收益后已经全部收回。

我们将公司上述回复与我们在审计 2025 年度财务报表时取得的审计证据进行了核对，公司所载资料及上述说明与我们在审计青海春天 2025 年度财务报表过程中所取得的资料以及了解的信息无重大不一致情形。

四、其他事项

1、关于长期股权投资。年报显示，2025 年末公司长期股权投资账面金额为 4,197.61 万元，本期计提减值准备 989.41 万元，长期股权投资主要为烟台善欣投资合伙企业（有限合伙）（以下简称烟台善欣）38.46%股权，初始投资金额 0.53 亿元，烟台善欣持有华据医疗评估信息技术（北京）有限公司（以下简称华据医疗），持股比例为 27.37%。公司根据华据医疗全部权益价值的评估情况进行减值测试。请公司：（1）列示 2023-2025 年华据医疗主要经营数据，2025 年股权价值评估的评估过程、关键参数选取；（2）补充披露烟台善欣与华据医疗的投资协议主要条款及具体投资情况，投资资金使用用途等。

公司回复：

（1）列示 2023-2025 年华据医疗主要经营数据，2025 年股权价值评估的评估过程、关键参数选取

一、华据医疗 2023-2025 年主要经营数据（未经审计）

单位：万元

项目名称	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	1397.59	1127.00	790.75
营业成本	1039.42	656.80	172.68
利润总额	-265.80	-155.07	-7.79
净利润	-265.80	-155.07	-7.79

二、 华据医疗 2025 年股权价值评估情况

（一）评估咨询过程：

本次评估咨询采用上市公司比较法，选取市销率（P/S）作为价值乘数，对华据医疗股东全部权益价值进行咨询，具体步骤如下：

1、 分析被评估咨询单位的基本状况

本次首先对华据医疗的企业类型、主营业务结构、市场分布、经营模式、资产规

模、所处经营阶段、成长性、经营风险及财务风险等进行了全面梳理与分析，明确其核心业务特征与经营特点，为后续可比公司筛选及价值乘数调整奠定基础。

2、确定可比上市公司

根据华据医疗的行业属性、业务模式、经营阶段及风险特征，本次选取境内 A 股市场主营业务相近、公开交易信息完整的上市公司作为可比对象。筛选过程中，剔除了 ST、*ST、长期停牌、存在重大资产重组或经营异常的企业，重点结合标的企业规模、资产配置情况、成长性、经营及财务风险等因素进行比较，最终确定了与被评估咨询单位业务及风险水平高度可比的上市公司样本。

3、对比分析被评估咨询单位与可比企业的主要经营指标

本次对华据医疗与可比上市公司的盈利能力（如毛利率、净利率）、资产规模、经营能力、成长能力（如收入增速）及风险管理能力（如资产负债率、现金流稳定性）等核心经营指标进行了横向对比，识别出被评估咨询单位与可比样本在经营质量、成长潜力及风险水平方面的差异，为后续价值乘数的修正提供依据。

4、价值比率的选择

结合被评估咨询单位所处行业特征、盈利水平及经营阶段，本次评估咨询选取市销率（P/S）作为核心价值比率。市销率适用于当前阶段尚未实现稳定盈利、但收入增长明确、以业务规模扩张为核心驱动的企业，与华据医疗的经营特征及行业估值惯例相匹配。

5、价值比率的修正

首先，计算可比上市公司评估咨询基准日的原始市销率（P/S），并剔除因市场情绪波动、异常交易或短期经营异动导致的极端值，形成可比样本的 P/S 区间及中枢水平。其次，识别的被评估咨询单位与可比企业在成长性、盈利质量、规模效应、风险水平等方面的差异，对可比公司的市销率进行逐项量化修正：对成长性、盈利能力、风险控制能力优于可比样本平均水平的，适当上调估值倍数；反之则予以折价调整。通过多维度对比修正，最终估算出适用于被评估咨询单位的合理市销率（目标公司 P/S）。计算公式为：

目标公司 P/S=可比公司 P/S×可比公司 P/S 修正系数

6、非流动性折扣比例的估算

非流动性折扣比例是企业价值评估中需要经常考虑的一项重要参数。这里所谓的非流动性折扣比例是参照上市公司的流通股交易价格而得到的价值折扣率。由于所评

估咨询的价值应该是在非上市前提条件下的价值，而如果所有其它方面都相同，那么可在市场上流通的一项投资的价值要高于不能在市场上流通的价值。为此，评估咨询专业人员需要对评估咨询结果进行非流动性折扣的调整。

借鉴国际上定量研究非流动性折扣的方式，本次评估咨询我们结合国内实际情况，参考了同行业大型评估咨询机构估算非流动性折扣常用的方式，采用非上市公司股权交易市盈率与上市公司市盈率对比方式估算缺少流通折扣率。

7、股权价值计算

本次评估咨询以被评估咨询单位销售收入为基础，结合修正后的目标市销率（P/S）及确定的非流动性折扣率，计算被评估咨询单位的股东全部权益价值，计算公式为：

被估值单位的股权估值=目标公司 P/S×目标公司销售收入×（1-流动性折扣率）

（二） 关键参数选取

1、营业收入选取

根据企业发展规划，2026-2027 年前期影响企业收入的阶段性外部扰动因素将逐步消除，且企业新商业模式转换完成并实现稳定运营，收入增长将回归正常轨道。为消除短期波动影响、反映企业稳定经营状态下的收入水平，本次估值选取 2026-2027 年预测营业收入平均值作为核心测算依据。

经核查，企业提供的 2026-2027 年预测营业收入平均值为 6386 万元，该数据基于企业在手订单、市场拓展计划及行业发展趋势合理测算，具备合理性与可实现性。

2、市销率（P/S）的确定

本次评估咨询采用市销率（P/S）作为价值乘数。

首先选取与被评估咨询单位业务结构、经营模式、成长阶段及风险水平相近的可比上市公司，计算其评估咨询基准日市销率并剔除异常值，形成可比公司 P/S 区间及中枢水平；其次，结合被评估咨询单位与可比公司在成长性、盈利质量、规模效应及风险水平等方面的差异，对可比公司 P/S 进行修正调整，最终确定适用于被评估咨询单位的合理市销率为 8.3 倍。

3、非流动性折扣

本次评估咨询结合国内资本市场实际情况，参考同行业大型评估咨询机构的通用做法，采用非上市公司股权交易市盈率与上市公司市盈率对比方式估算非流动性折扣率。该方法通过对比同行业非上市公司与上市公司的估值水平差异，量化反映非上市股权因缺乏公开交易市场而导致的价值折价。

结合被评估咨询单位的股权规模、股东结构、行业交易惯例及市场流动性水平，本次评估咨询确定非流动性折扣率为 28.25%。

（2）补充披露烟台善欣与华据医疗的投资协议主要条款及具体投资情况，投资资金使用用途等。

2021 年 12 月，烟台善欣与瑞康琥珀医疗产业投资（深圳）合伙企业（有限合伙）（以下简称瑞康琥珀）及华据医疗其他股东、实际控制人签署《股权转让协议》。该《股权转让协议》约定烟台善欣收购瑞康琥珀持有的华据医疗 27.37%股权，转让价格为 13,000 万元人民币；华据医疗其他股东一致同意该转让，并放弃有关股权的优先收购权；各方并一致同意完成相关的股权交割后，自交割日起烟台善欣享有和承接有关《投资协议》及协议附件等协议中归属于瑞康琥珀的所有权利和义务。

2、关于无形资产。年报显示，2025 年末公司无形资产账面余额为 5,929.69 万元，本期对专利权计提减值准备 1,366 万元，涉及虫草参芪口服液和虫草五味颗粒相关专利权。请公司列示 2023-2025 年对相关专利权减值测试的具体方法、过程及参数选择依据，对比近三期减值测试的盈利预测和近三年实际业绩情况，说明相关参数与假设是否发生较大变化，前期减值计提是否充分、恰当。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、相关专利权减值测试的具体方法、过程及参数选择依据

评估方法

（一）评估方法的简介

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》（2006）第六条规定，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据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较高者确定。”

无形资产可收回金额应当根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

1、预计未来现金流量的现值

《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。

本次资产评估中，我们取得了企业提供的经管理层批准的未来预测资料，并对其预测数据的可靠性进行了核实。

2、公允价值减处置费用后的净额

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》（2006）第八条规定，按照公允价值计量层次，公允价值减处置费用的确定依次考虑以下方法计算：

（1）根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。

（2）不存在销售协议但存在资产活跃市场的，按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

（3）在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

由于本次委估对象为无形资产，即不存在销售协议价格，也不存在活跃市场，同时无法获取最佳信息或参考同行业类似资产最近的交易价格或者结果进行估计。故本次评估不适用公允价值减处置费用的方法。

综上所述，本次资产评估采用预计未来现金流量的现值对青海春天药用资源科技股份有限公司拟进行资产减值测试涉及的无形资产可收回金额进行计算。

（二）收益法简介及计算公式

预计未来现金流量采用收益法测算。收益法是指通过估算待估无形资产在未来的预期正常收益，选用适当的折现率将其折成现值后累加，以此估算待估无形资产评估价值的方法。计算公式为：

$$P=\sum_{t=1}^{n}\frac{kR_t}{(1+r)^t}$$

式中：P——无形资产的评估价值；

Rt——第 t 年对应产品收入；

k——收入提成率；

n——收益年限；

r——折现率。

根据本次评估目的、评估对象的具体情况，评估专业人员选用收入分成法来确定

无形资产贡献进而折现加和确定评估对象的评估价值。收入分成法系基于无形资产对利润的贡献率，以收入为基数采用适当的分成比率确定被评估资产的未来预期收益的方法。本次评估通过对无形资产的技术性能、经济性能进行分析，结合该无形资产的法定年限和其他因素，确定收益年限；采用风险累加法进行分析确定折现率。

评估过程及参数选择依据

1、销售收入的确定

结合企业提供的未来盈利预测资料、行业发展趋势及专利权的经济寿命期综合测算相关业务经营收益。

2、销售收入分成率的确定

销售分成率，K 是指由于该无形资产实施后归因于无形资产在销售收入中产生的价值贡献所占的百分比数。K 与技术的市场竞争力、市场情况、销售收入等的高低相关，更与由技术推动的产业在国民经济中所占有的重要地位相联系。本次分成率采用上市公司分成率的方法进行。

3、收益期的确定

含有冬虫夏草的产品具有较长的产品生命周期和市场壁垒，具有较高的盈利能力和较长的市场盈利周期，至少 10 年以上。本次虫草参芪膏、虫草参芪口服液、虫草五味颗粒的相关无形资产预测收益期限为 10 年。

4、衰减率的确定

通过对无形资产的技术状况、先进程度、产品的经济效益以及市场前景等方面的分析，根据无形资产实施者和评估人员的估测，同时结合以上参考数据，本次评估无形资产衰减率从第二年起，每年衰减 5%。

5、折现率的确定

折现率，又称期望投资回报率，是基于收益法确定评估价值的重要参数。本次评估的折现率我们采用对比公司的无形资产投资回报率作为技术评估的折现率。

6、评估值

本次评估通过将经济寿命期内现金流入的现值相加，确定委估资产在评估基准日的预计未来现金流量的现值。

二、对比近三期减值测试的盈利预测和近三年实际业绩情况，说明相关参数与假设是否发生较大变化

近三期减值测试的盈利预测和近三年实际业绩如下：

品名	评估基准日	盈利预测										
虫草参芪膏	2023/12/31	预测期	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
		收入（万元）	-	3,185.84	3,982.30	5,376.11	6,969.03	6,969.03	6,969.03	6,969.03	6,969.03	6,969.03
	2024/12/31	预测期	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
		收入（万元）	4,778.76	7,168.14	9,318.58	10,250.44	10,250.44	10,250.44	10,250.44	10,250.44	10,250.44	10,250.44
	2025/12/31	预测期	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
		收入（万元）	3,292.41	6,584.81	9,877.22	11,852.67	11,852.67	11,852.67	11,852.67	11,852.67	11,852.67	11,852.67
利肺片	2023/12/31	预测期	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
		收入（万元）	8,164.76	8,386.48	9,147.51	9,985.11	9,985.11	9,985.11	9,985.11	9,985.11	9,985.11	9,985.11
	2024/12/31	预测期	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
		收入（万元）	6,724.05	7,181.16	7,688.98	8,249.81	8,873.11	8,873.11	8,873.11	8,873.11	8,873.11	8,873.11
	2025/12/31	预测期	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
		收入（万元）	5,414.88	5,629.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22	5,697.22
虫草参芪口服液	2023/12/31	预测期	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
		收入（万元）	-	1,768.14	2,652.21	3,447.87	3,620.27	3,620.27	3,620.27	3,620.27	3,620.27	3,620.27
	2024/12/31	预测期	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
		收入（万元）	2,455.65	3,069.49	3,836.86	4,604.53	4,604.53	4,604.53	4,604.53	4,604.53	4,604.53	4,604.53
	2025/12/31	预测期	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
		收入（万元）	-	-	-	294.69	442.04	530.44	530.44	530.44	530.44	530.44
虫草五味颗粒	2023/12/31	预测期	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年
		收入（万元）	-	1,837.20	2,296.50	2,755.80	2,755.80	2,755.80	2,755.80	2,755.80	2,755.80	2,755.80
	2024/12/31	预测期	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年	2034 年
		收入（万元）	-	459.30	551.16	688.95	826.74	826.74	826.74	826.74	826.74	826.74
	2025/12/31	预测期	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年	2033 年	2034 年	2035 年
		收入（万元）	-	-	-	229.65	459.30	688.95	688.95	688.95	688.95	688.95

品名	2024 年预测收入（万元）	2024 年实际收入（万元）	2025 年预测收入（万元）	2025 年实际收入（万元）
虫草参芪膏	-	-	4,778.76	823.11
利肺片	8,164.76	6,652.83	6,724.05	5,150.06
虫草参芪口服液	-	-	2,455.65	-
虫草五味颗粒	-	-	-	-

对比近三期减值测试的盈利预测和近三年实际业绩情况可知：

利肺片实际销售收入呈下降趋势，主要系随着国家对药品价格的整体调控，利肺片也根据相关部门的要求，对价格进行了调整，尤其是上海市场，在调价期间因为供货配送受到影响，导致市场销售有一定的影响。

虫草参芪膏、虫草参芪口服液、虫草五味颗粒的预测变化，系企业根据市场行情波动，考虑到消费者对高端滋补类中成药的普遍认知，虫草参芪膏处方和剂型的优势明显。为了集中资源高效推广，第一阶段会先开始进行虫草参芪膏的市场推广，虫草参芪口服液和虫草五味颗粒根据膏的推广进度和阶段性成果情况，适时开始实施市场推广。

虫草参芪膏在定价上，采用比其他高端滋补品高的定价策略，面向高端客户。通过市场对高端滋补膏剂的认可度，首先进行市场推广销售，建立品牌口碑，用 2 到 3 年时间形成一定的市场规模和知名度。

虫草参芪口服液和虫草五味颗粒在高端滋补品市场的剂型优势不明显，两个品种市场推广销售将在虫草参芪膏有一定市场规模的基础上开展，预计于 2029 年开始，充分利用参芪膏的品牌效应和高端客户引领效应，在定价上采用低于虫草参芪膏的策略，面向中端客户，作为产品线的补充。

评估报告根据企业实际完成情况已及时、合理的调整盈利预测。

相关参数与假设

2023 年评估报告采用的主要参数，收入提成率为 11.37%、收益年限为 10 年、折现率为 14.46%；2024 年评估报告采用的主要参数，收入提成率为 10.05%、收益年限为 10 年、折现率为 16.38%；2025 年评估报告采用的主要参数，收入提成率为 7.18%、收益年限为 10 年、折现率为 18.15%。主要系可比上市公司财务数据变化导致。

2023 年至 2025 年评估报告假设未发生较大变化。

综上，评估采用的评估方法及关键参数的取值依据均具备合理性，前期减值计提是充分、恰当的。

会计师回复：

一、年审会计师的重要审计程序

1.获取资产减值准备明细表及减值测试底稿，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数进行核对，检查并复核其计算准确性；

2.获取并阅读管理层聘请的第三方评估专家出具的无形资产减值测试报告，对资产组构成、评估依据、评估假设和评估参数进行复核，复核无形资产减值计算的准确性；

3.评价第三方评估专家的胜任能力、专业素质和客观性。已获取以前年度该评估机构出具的上市公司评估报告以及营业执照、职业资格证书等资料，具备专业胜任能力；

二、年审会计师意见

公司无形资产减值测试评估方法及关键参数的取值依据具备合理性，减值计提充分、恰当的。

我们将公司上述回复与我们在审计2025年度财务报表时取得的审计证据进行了核对，公司所载资料及上述说明与我们在审计青海春天2025年度财务报表过程中所取得的资料以及了解的信息无重大不一致情形。

3、关于存货。根据年报，2025 年末公司存货账面余额 1.75 亿元，其中原材料 7,345.93 万元，同比增长 79.97%；存货跌价准备 1,527.13 万元，其中周转材料减值 627.84 万元，库存商品减值 697.78 万元。请公司：（1）列示原材料具体类别、金额、库龄，说明原材料本期大幅增长的原因与合理性；（2）补充披露原材料采购的具体情况，包括主要供应商、定价依据、采购数量及价格等；（3）区分存货项目，列示存货计提跌价准备的具体过程、关键参数选取，说明减值计提是否充分、恰当。

公司回复：

（1）列示原材料具体类别、金额、库龄，说明原材料本期大幅增长的原因与合理性

公司原材料具体类别、金额及库龄具体情况如下：

单位：万元

序号	原材料类别	2025 年末库龄				2025 年末账面余额	2025 年末存货跌价准备	2025 年末账面价值
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
1	冬虫夏草原草（一级）	3,894.67		0.13		3,894.80		3,894.80
2	冬虫夏草原草（二级）	3,238.37				3,238.37		3,238.37
3	冬虫夏草原草（三级）	212.76				212.76	12.64	200.12
合计		7,345.80		0.13		7,345.93	12.64	7,333.29

2025 年公司冬虫夏草原材料期初余额 4,081.66 万元，期末余额 7,345.93 万元，较期初增长 79.97%，库存规模增幅较大具备充分合理性。

从市场需求层面看，2025 年冬虫夏草整体销售呈现前低后高、逐季改善趋势。下半年市场情绪明显回暖，叠加秋冬滋补消费旺季，终端需求显著提升。公司基于市场走势预判，为应对需求反弹、抢抓旺季销售机遇，主动加大冬虫夏草采购备货，符合行业季节性经营特点。

从自身库存周转来看，公司 2025 年第一至三季度冬虫夏草实现销售额 7,920.49 万元，前期采购库存已基本消化完毕。为保障后续供货稳定、满足持续销售需求，公司于第四季度集中补充采购，库存增加系正常补库行为。

综上，本次冬虫夏草库存大幅增长，是顺应市场需求变化、匹配自身销售节奏的经营性备货，不存在盲目囤货或滞销积压情形，具备合理性。

（2）补充披露原材料采购的具体情况，包括主要供应商、定价依据、采购数量及价格等

2025 年公司前 10 名原材料供应商、定价依据及采购情况如下：

序号	供应商名称	采购时间	采购数量（KG）	定价依据
1	青海藏府土特产销售有限公司	2025/9/18	38.54	市场价格调研定价
		2025/10/15	85.47	市场价格调研定价
		2025/11/10	97.57	市场价格调研定价
		2025/12/8	145.55	市场价格调研定价
		2025/12/8	35.46	市场价格调研定价
2	青海斯亮商贸有限公司	2025/9/24	27.85	市场价格调研定价
		2025/10/15	80.15	市场价格调研定价
		2025/11/7	43.15	市场价格调研定价
		2025/11/26	64.94	市场价格调研定价
		2025/12/11	54.21	市场价格调研定价
3	苟**麻	2025/1/13	3.00	市场价格调研定价
		2025/1/13	3.00	市场价格调研定价

序号	供应商名称	采购时间	采购数量（KG）	定价依据
		2025/7/4	14.00	市场价格调研定价
		2025/1/17	6.25	市场价格调研定价
		2025/4/8	5.83	市场价格调研定价
4	马**	2025/5/26	4.81	市场价格调研定价
		2025/7/4	12.00	市场价格调研定价
		2025/11/20	8.00	市场价格调研定价
		2025/1/17	6.15	市场价格调研定价
		2025/4/8	6.58	市场价格调研定价
5	敏**	2025/4/8	3.68	市场价格调研定价
		2025/7/28	24.50	市场价格调研定价
6	张**	2025/7/28	21.60	市场价格调研定价
7	苟*1	2025/5/26	5.56	市场价格调研定价
		2025/10/17	8.32	市场价格调研定价
		2025/1/17	4.98	市场价格调研定价
		2025/4/8	6.80	市场价格调研定价
8	敏**叶	2025/5/26	1.62	市场价格调研定价
		2025/9/17	11.75	市场价格调研定价
		2025/1/17	6.23	市场价格调研定价
		2025/4/8	3.32	市场价格调研定价
9	马**勒	2025/9/24	11.90	市场价格调研定价
		2025/11/6	12.49	市场价格调研定价
10	苟*2	2025/9/17	12.36	市场价格调研定价
		2025/4/8	5.29	市场价格调研定价
合计			882.91	

（3）区分存货项目，列示存货计提跌价准备的具体过程、关键参数选取，说明减值计提是否充分、恰当。

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。

公司按照上述规则进行存货跌价准备测试，并进行相应的账务处理后，报告期末存货跌价准备余额合计 1,527.12 万元，其中：原材料 12.64 万元、周转材料 627.84 万元、库存商品 886.64 万元。

本报告期存货跌价准备增减变动情况如下：

单位：万元

存货类别	期初余额	本期计提额	本期减少额		期末余额
			转回	转销	
原材料	396.17		362.72	20.81	12.64
周转材料	-	627.84			627.84
库存商品	299.32	697.77		110.45	886.64
合计	695.49	1,325.61	362.72	131.26	1,527.12

一、原材料计提存货跌价准备的过程如下：

单位：万元

序号	原材料类别	2025 年末账面余额	2025 年末存货跌价准备	2025 年末账面价值
1	冬虫夏草原草（一级）	3,894.80		3,894.80
2	冬虫夏草原草（二级）	3,238.37		3,238.37
3	冬虫夏草原草（三级）	212.76	12.64	200.12
合计		7,345.93	12.64	7,333.29

公司原材料主要为外购的冬虫夏草原草，期末公司联合审计机构在主流市场询价，确定各级虫草市场均价分别为：一级草 145.00 元/克、二级草 98.00 元/克、三级草 56.6 元/克。结合期末虫草库存数量、未来预计售价、合同价格、费用率及税率，测算出各级虫草的可变现净值分别为：一级草 4,348.20 万元、二级草 3,690.12 万元、三级草 200.12 万元,结合上表中虫草的账面余额，除三级草有减值外（减值金额 12.64 万元），一级草及二级草可变现净值均高于成本价，公司按测算结果，转回账面多计提的存货跌价准备 362.72 万元，转回后仅剩三级草有存货跌价准备 12.64 万元。

二、周转材料计提存货跌价准备的过程如下：

单位：万元

序号	周转材料类别	2025 年末账面余额	2025 年末存货跌价准备	2025 年末账面价值
1	包材（极草含片）	627.84	627.84	
2	包材（酒水）	22.19		22.19
3	低值易耗品	88.35		88.35
4	店铺物料	0.75		0.75
5	促销品	9.73		9.73
合计		748.86	627.84	121.02

公司周转材料由极草含片包材、酒水包材、低值易耗品、店铺物料及促销品构成，其中：酒水包材、低值易耗品、店铺物料及促销品均为单价低、使用周期短，在领用时

一次性计入成本费用，且其均为近期采购为主，成本与市场价格基本一致，期末未计提减值。

上表中极草含片包材，因极草含片已于 2016 年停产，相关包材储存年限较长，虽然尚可使用，但考虑其专有用途上的特殊性和极草含片未来生产的不确定性，公司管理层基于谨慎性原则全额计提存货跌价准备 627.84 万元。

三、库存商品计提存货跌价准备的过程如下：

单位：万元

序号	库存商品类别	2025 年末账面余额	2025 年末存货跌价准备	2025 年末账面价值
1	冬虫夏草（瓶装草）	112.12		112.12
2	冬虫夏草（瓶装草）	882.85	882.85	
3	利肺片	12.59		12.59
4	酒水	8,300.33	3.80	8,296.53
5	其中：凉露蓝色光瓶）	26.38	3.80	22.58
6	其他酒水	8,273.95		8,273.95
合计		9,307.89	886.65	8,421.24

公司库存商品主要包含瓶装冬虫夏草、利肺片及酒水三类，本期存货跌价准备计提情况具体如下：

一是瓶装冬虫夏草。期末盘点发现部分产品因存放时间较久，色泽、外观出现明显变化，经公司专业部门评估已不具备销售价值，管理层基于谨慎性原则，对该部分全额计提存货跌价准备 882.85 万元；其余瓶装冬虫夏草账面余额 112.12 万元，经减值测试可变现价值高于账面余额，未计提跌价准备。

二是利肺片。该产品为中成药，执行集采定价，结合期末库存数量、合同售价、费用率及税率测算，其可变现净值为 38.24 万元，高于期末账面余额，无需计提存货跌价准备。

三是酒水类产品，主要涵盖听花、读花、凉露酒。经期末减值测试，仅凉露蓝色光瓶酒可变现净值 22.58 万元，存在减值迹象，计提存货跌价准备 3.8 万元；其余酒水可变现净值 37,917.72 万元，高于对应账面余额，未发生减值。

四、期末“合同履约成本”账面余额 53.64 万元，主要为酒水广宣资源，因预计可通过酒水广告推广的方式快速消耗，未计提存货跌价准备。

综上，公司各项存货均按《企业会计准则第 1 号——存货》规定进行了存货跌价准备测试，并根据测试结果计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分、恰当。

专此公告。

青海春天药用资源科技股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 25 日