
宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司

Ningxia Wolfberry Goji Industry Co., Ltd

（银川市金凤区五里台路 68 号）



《关于宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函》的回复报告

保荐机构（主承销商）



（贵州省贵阳市观山湖区长岭北路中天会展城 B 区

金融商务区集中商业（北））

《关于宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的 回复报告

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 22 日出具的《关于宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010365 号）（以下简称“《落实函》”）已收悉。宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司（以下简称“沃福百瑞”、“公司”或“发行人”）与保荐机构中天国富证券有限公司（以下简称“保荐机构”或“中天国富证券”）、发行人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）等相关各方对《落实函》所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告所用简称与招股说明书所用简称具有相同含义。

对应修订内容	对应字体
《落实函》所列问题	黑体（不加粗）
《落实函》的回复	宋体（不加粗）
招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题一、境外销售情况	4
问题二、关于第一大客户 YOUNG LIVING 涉诉事项	12
问题三、关于 2020 年 1-6 月财务数据	15
问题四、中美贸易摩擦风险及应对措施	20
问题五、枸杞汁出口数据及行业地位	24
问题六、大连五丰和大连浦力斯	25
问题七、枸杞汁营业成本	27
问题八、外销销售退回收入确认时点	29
问题九、向个人采购枸杞	31
问题十、委托代销变更	33
关于对《招股说明书》的修改、补充说明	36

问题一、境外销售情况

报告期内，发行人境外销售金额占营业收入比例分别为 73.59%、85.95%、87.83%。请发行人：（1）结合历史沿革、发展趋势、技术水平、主要竞争优势等因素，披露发行人成立之初即与美国 Young Living、美国 ABB & 德国 ABI 开展业务合作的背景、获客途径，保持长期合作的原因及合理性，后续发展其他国家客户的主要途径及其有效性；（2）补充披露发行人境外销售业务的主要竞争对手情况，相较于主要竞争对手的技术工艺水平、资质获取、产品质量等，披露发行人境外销售业务的竞争优势及其可持续性；（3）请分产品类别、分区域、分品牌、分市场份额补充披露境内外枸杞产品市场的整体发展状况；境内外终端市场对发行人产品的需求来源及其变化趋势，终端市场容量变化的原因及合理性；是否与发行人销售收入变化保持一致，是否趋于饱和，发行人主要面向境外市场而非主要面对境内市场的原因及合理性；（4）结合上述情况，披露发行人是否存在因终端市场需求萎缩而导致的重大经营风险。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（1）结合历史沿革、发展趋势、技术水平、主要竞争优势等因素，披露发行人成立之初即与美国 Young Living、美国 ABB & 德国 ABI 开展业务合作的背景、获客途径，保持长期合作的原因及合理性，后续发展其他国家客户的主要途径及其有效性

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（六）发行人产品或服务的市场地位及变化情况”中补充披露如下：

发行人成立于 2005 年 1 月，主要从事枸杞和枸杞深加工产品的研发、生产和销售。基于国内枸杞产业以深加工程度较低的枸杞干果销售为主、同质化竞争严重的竞争格局，公司自成立以来即与同行业公司进行差异化发展，致力于生产和出口销售高品质、高附加值的有机枸杞干果和深加工的枸杞汁产品。以董事长潘泰安为核心的研发团队在公司成立之前已从事枸杞深加工产品研发多年，2004 年 8 月授权获得了“枸杞原汁常温保鲜工艺”、2012 年 10 月授权获得

了“全营养素枸杞保健果汁”等多项发明专利。公司成立之初就具备了生产高附加值的枸杞汁产品的能力。通过参加国际展会，公司将专利技术生产的枸杞原汁、枸杞浓缩汁等枸杞深加工产品推向国际市场。

随着欧美等发达国家和地区市场对枸杞的逐步了解，枸杞的营养保健功效在西方国家逐渐得到证实和认可。枸杞的国外市场需求逐渐从亚洲地区和华裔市场拓展到了欧盟、美国、澳大利亚等地。美国 Young Living 是全球知名的精油供应商，除各类植物精油外，公司还销售 600 多种健康和保健营养产品，全球会员数量超过 600 万；美国 Young Living 的创始人 Gary Young 通过参加国际展会与公司董事长潘泰安结识并开始合作，美国 Young Living 陆续向公司采购了枸杞原汁、枸杞浓缩汁等产品，开发了包括枸杞混合果汁在内的多款相关产品，满足其会员多元化的消费需求；美国 ABB 主要从事食品批发和贸易，主要从各个国家采购食品销售给美国、加拿大、墨西哥等地的大型超市、食品加工、批发和零售企业。美国 ABB 起初通过经销商向发行人采购枸杞，随着其业务发展规模的不断扩大，有机枸杞采购数量逐年增加，美国 ABB 开始直接向发行人采购，同时借助其子公司德国 ABI 在欧洲的销售渠道，进一步扩大了公司产品在欧洲市场的销售规模。

美国 Young Living 生产的枸杞混合果汁饮料产品(Ningxia Red)以枸杞浓缩汁为主要原料，其宣传该饮料富含枸杞多糖、甜菜碱、玉米黄质等营养成分，有助于提高免疫力、保护视力、延缓衰老；枸杞碳酸饮料产品(Ningxia Zyng)含有枸杞成分，其宣传该饮料低糖低脂，有利于补充体能；枸杞功能食品(Ningxia Nitra)则以枸杞籽油为主要成分之一，其宣传该食品有助于补充能量，促进身心健康。美国 Young Living 作为直销公司，其会员购买和服用枸杞混合果汁饮料等枸杞产品，以体验式消费的方式向更多的消费者推广枸杞相关产品，提高其会员的复购率。

凭借完善的质量控制和产品认证体系，公司生产的各类枸杞产品达到国际标准，与诸多国内外客户建立了长期稳定的业务合作关系。截至 2019 年 12 月 31 日，公司产品先后出口至美国、德国、荷兰、英国、法国、澳大利亚、日本等多个国家和地区。借助海外客户的销售渠道带动公司产品销售收入和市场份额稳步增长，提升了公司在枸杞加工行业的竞争实力，在国际市场上占有较高的市场份额。

未来，公司将继续深度挖掘国际市场，通过国际展会、互联网营销等方式在巩固现有国际市场的基础上，不断扩大公司在东南亚国家和地区的销售渠道；同时，通过持续的研发投入，围绕枸杞深加工进行产品创新、技术创新，促进和提升枸杞深加工产品的消费需求。

(2) 补充披露发行人境外销售业务的主要竞争对手情况，相较于主要竞争对手的技术工艺水平、资质获取、产品质量等，披露发行人境外销售业务的竞争优势及其可持续性

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“(六) 发行人产品或服务的市场地位及变化情况”中补充披露如下：

发行人境外销售业务的主要竞争对手为宁夏杞乡生物食品工程有限公司等企业。根据宁夏杞乡公司网站披露的信息，宁夏杞乡生产的枸杞汁从 2001 年开始出口美国和欧盟，并获得了欧盟 EU 和美国 NOP 有机食品认证、美国 FDA 备案、英国 BRC 全球食品安全标准认证等。

相较于前述竞争对手，公司已取得较为完备的与产品出口相关的认证并建立了较为完备的质量控制体系。2008 年，公司产品首次获得美国 FDA 认证，公司 2014 年被美国 FDA 批准进入绿色通道食品企业；2017 年，公司取得“药品 GMP 证书”；公司生产销售的有机枸杞通过了国际权威机构德国 BCS 认证，获得了北美 (NOP)、欧盟 (EU)、日本 (JAS) 有机证书以及犹太洁净食品 (KOSHER) 认证和英国零售协会 BRC 全球食品安全标准认证；同时，公司还获得 HACCP 食品安全体系认证、ISO9001:2015 质量管理体系认证和 ISO14001:2015 环境管理体系认证。通过这些认证不断提升公司的产品质量标准，确保了产品质量的稳定性和可靠性。

公司生产的枸杞原汁、枸杞浓缩汁采用超声波细胞破碎技术并结合高效果汁冷分离技术提取，提高了枸杞原汁的出汁率；采用 85℃热水列管式杀菌，通过提高枸杞多糖的含量提升枸杞原汁和浓缩汁的抗氧化性能；通过添加维生素 C、柠檬酸进行护色处理，杀菌后色泽不变，既保留了枸杞鲜果的原有风味，又有利于枸杞鲜果中富含的营养物质不被破坏。通过应用上述生产工艺和“枸杞原汁常温保鲜工艺”专利技术，枸杞原汁和枸杞浓缩汁的常温保存时间可以达到 12 至 18 个月。

公司是通过美国 FDA 批准进入绿色通道的食品企业，公司产品出口至美国后仅需要抽检而非逐批检验，大大缩短了公司产品出口的通关时间，有利于提高经营效率。连续出口美国十年以上且从未出现质量问题的食品企业，才有资格申请美国 FDA 的绿色通道。因此，相较于竞争对手，公司获批美国 FDA 绿色通道，也是公司竞争优势之一。

凭借完善的质量控制和产品认证体系，公司生产的各类枸杞产品达到国际标准，公司与诸多国外客户建立了长期稳定的业务合作关系，在国际市场具有较高的品牌知名度和优质的客户群，促进了公司境外销售业务的持续稳定增长，公司境外销售业务具有可持续性。

(3) 请分产品类别、分区域、分品牌、分市场份额补充披露境内外枸杞产品市场的整体发展状况；境内外终端市场对发行人产品的需求来源及其变化趋势，终端市场容量变化的原因及合理性；是否与发行人销售收入变化保持一致，是否趋于饱和，发行人主要面向境外市场而非主要面对境内市场的原因及合理性

3.1 请分产品类别、分区域、分品牌、分市场份额补充披露境内外枸杞产品市场的整体发展状况

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“(二) 枸杞种植行业概况”中补充披露如下：

.....

全球枸杞属植物约有 80 种，多数分布在南、北美洲，南美洲种类最多；欧亚大陆约有 10 种，其中中国分布 7 种。枸杞产量主要集中于中国，美洲地区的美国、阿根廷，亚洲的韩国、日本也有种植，但种植面积和产量较低。枸杞种植主要分布于我国西北地区，宁夏、青海、甘肃、新疆、内蒙为主产区。

枸杞适宜于在光照充足、干旱少雨的地区生长，耐寒力较强。我国西北地区光照充足和碱性沙质土壤有助于枸杞枝条生长，花果多、果粒大、产量高、品质好，形成了较为成熟的枸杞规模化种植产业。枸杞种植过程中，需要结合枸杞树苗长势定期剪枝、施肥、浇灌、病虫害防治等，这都需要一定的专业技能，才能保证枸杞树在花果期结果。我国西北地区枸杞种植历史悠久，当地农户积累了较为丰富的枸杞种植经验，相较于国外而言具有独特优势之一。

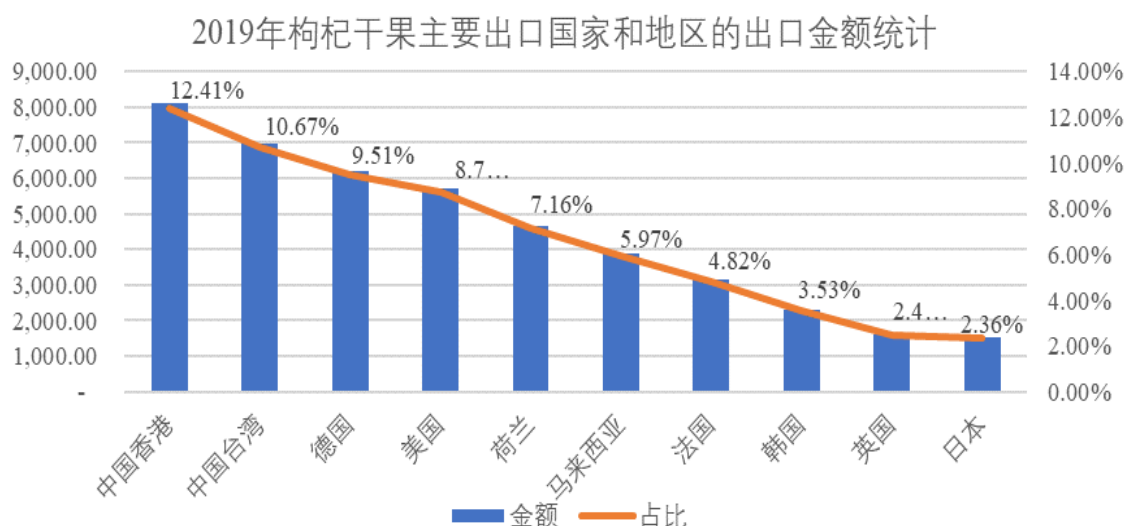
.....

(四) 枸杞的市场需求状况

.....

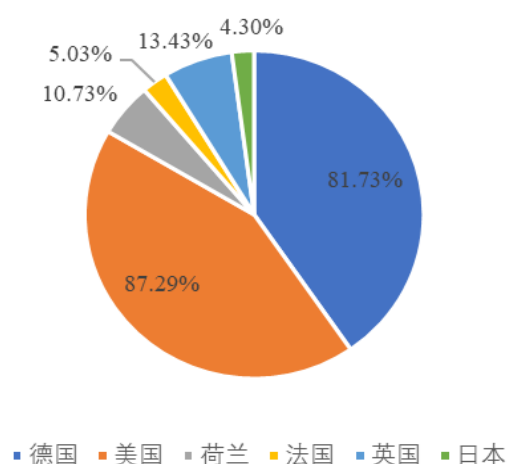
从出口产品的类别看，从传统的枸杞干果不断扩展到枸杞原汁、速冻枸杞、枸杞籽油、枸杞酒等多个品种。2017年至2019年，根据宁夏商务厅的统计数据，宁夏枸杞干果出口数量分别为3,709吨、3,858吨和3,929吨，枸杞汁出口数量分别为980吨、1,403吨和1,626吨，枸杞干果和枸杞汁的出口数量复合增长率分别为2.92%和28.21%，以枸杞汁为代表的枸杞深加工产品的出口数量增长较为迅速。2017年至2019年，发行人枸杞干果出口数量分别为574.88吨、1,177.85吨和1,861.47吨，占宁夏枸杞干果出口数量的比例分别为15.50%、30.53%和47.38%；枸杞干果出口金额分别为3,659.66万元、6,669.64万元和11,711.77万元，占宁夏枸杞干果出口金额的比例分别为17.80%、31.13%和51.00%；发行人枸杞汁出口数量分别为583.92吨、1,018.39吨和1,283.36吨，占宁夏枸杞汁出口数量的比例分别为59.58%、72.59%和78.93%；枸杞汁出口金额分别为4,810.65万元、8,368.79万元和10,967.14万元，占宁夏枸杞汁出口金额的比例分别为79.38%、88.60%和91.48%。

从出口地区来看，欧洲和亚洲一直是我国枸杞出口的主要地区，其中：荷兰、德国是欧洲最主要的进口国，亚洲则主要是香港、台湾和东南亚国家和地区。随着美国对枸杞的食品分类和检验标准逐步明确后，出口美国的枸杞数量不断增加，目前已成为我国枸杞出口的重要目的地。根据海关总署“海关统计数据在线查询平台”的统计数据，2019年我国枸杞干果（出口商品编码12119031）出口数量为11,563吨，同比下降3.35%，枸杞干果出口金额为6.53亿元，同比增长7.40%；其中：出口中国香港、中国台湾、德国、美国、荷兰、马来西亚、法国、韩国、英国、日本的枸杞干果金额为8,109.54万元、6,974.29万元、6,212.92万元、5,725.75万元、4,675.80万元、3,903.72万元、3,150.54万元、2,306.10万元、1,598.71万元和1,541.39万元，分别占全国出口总额的12.41%、10.67%、9.51%、8.76%、7.16%、5.97%、4.82%、3.53%、2.45%和2.36%，上述10个国家和地区的合计出口金额占全国出口总额的67.64%。



2019 年，发行人出口美国、德国、英国、荷兰、法国、日本的枸杞干果金额占全国出口至上述国家的枸杞干果金额的比例分别为 87.29%、81.73%、13.43%、10.73%、5.03%、4.30%。

2019年发行人出口枸杞干果金额占主要出口国枸杞干果进口的比例



枸杞产品的出口销售主要为枸杞干果和枸杞汁，其中枸杞干果主要通过境外经销商进行批发销售，直接以国内枸杞品牌出口销售的产品较少。

3.2 境内外终端市场对发行人产品的需求来源及其变化趋势，终端市场容量变化的原因及合理性

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（四）枸杞的市场需求状况”中补充披露如下：

随着国内居民收入水平的提高，人们越来越重视生活品质，日常的健康消费

需求不断提高。枸杞所富含的多重营养价值和保健功能被大众熟知，长期服用有利于提升健康状况，是一种经济、安全、有效的营养保健食品。国内市场对枸杞的消费需求以枸杞干果为主，除入药以外，泡茶、煲汤是被大众熟知的枸杞食用方式，消费群体以中老年人为主，在人口老龄化的趋势下，枸杞干果的市场需求将呈现缓慢增长态势，对高品质枸杞干果的需求将更为显著。

随着枸杞深加工产业的发展，以枸杞为原料加工制成的各类枸杞食品逐渐被消费者认知，但由于市场营销相对滞后，消费者尚未对枸杞深加工产品形成消费习惯，深加工产品的消费比重较低。从市场需求的发展趋势来看，在消费升级的背景下，枸杞深加工产品的潜在市场需求将呈现快速增长趋势。与传统的枸杞干果相比，枸杞深加工产品具有种类丰富、口感多元、有效营养成分纯度和人体吸收效率更高的特点，消费群体和食用场景更加多元，在市场推广过程中更容易受到消费者的广泛认同。随着消费者消费理念的不断成熟，枸杞的消费需求会逐渐向深加工产品转移，枸杞深加工产品的市场需求将呈现快速增长趋势。

.....

近年来，随着欧美等发达国家和地区市场对枸杞的逐步了解，枸杞的营养保健功效在西方国家逐渐得到证实和认可。枸杞的国外市场需求逐渐从亚洲地区和华裔市场拓展到了欧盟、美国、澳大利亚等地。在国际市场需求的带动下，国内从事枸杞进出口业务的企业逐渐增多，枸杞的进出口贸易规模也在不断扩大。

.....

近年来，我国枸杞的出口数量、出口金额总体呈现增长趋势。根据海关的统计数据，2017 年我国枸杞进出口贸易总量 12,688 吨，其中：枸杞出口总量 12,640 吨，出口金额 1.02 亿美元，分别较 2013 年增长 36%和 26%，国外市场对枸杞的营养价值和保健功能的认知程度不断提升，市场需求总体呈现增长趋势。**根据海关总署“海关统计数据在线查询平台”的统计数据，2019 年全国枸杞干果出口数量为 11,563 吨，同比下降 3.35%，枸杞干果出口金额为 6.53 亿元，同比增长 7.40%；2020 年 1-6 月全国枸杞干果出口数量为 5,711 吨，同比增长 9.13%；枸杞干果出口金额为 3.49 亿元，同比增长 28.19%。2020 年 3 月以来，国外发生了较为严重的新型冠状病毒疫情，疫情发生后国外消费者对于促进身体健康和提高抵抗力更为重视，进一步带动了包括枸杞相关产品在内的健康食品的消费**

需求。

综上，国内外枸杞终端市场需求呈现不断扩大的趋势，是促进发行人主营业务不断增长的根源。

3.3 是否与发行人销售收入变化保持一致，是否趋于饱和，发行人主要面向境外市场而非主要面对境内市场的原因及合理性

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（四）枸杞的市场需求状况”中补充披露如下：

……

2017 年至 2019 年，公司主营业务收入分别为 12,075.94 万元、18,195.30 万元和 26,389.25 万元，复合增长率为 47.83%；同期，公司出口销售收入分别为 8,886.46 万元、15,639.58 万元和 23,178.52 万元，复合增长率为 61.50%。

公司报告期内销售收入的增长趋势与枸杞产品的国际市场需求较快增长态势吻合。目前，枸杞产品国际市场需求稳步增长，国内市场随着大健康产业的发展增速较快，国内外市场需求不断快速增长，枸杞产区主要集中于我国的西北地区，产量有限，不存在市场需求趋于饱和的情形。

目前，国内消费者主要以消费枸杞干果为主，大部分国内加工企业主要销售枸杞干果，企业规模普遍较小，产品同质化较为普遍，产业集中度偏低，具有品牌优势、规模效益、技术优势的行业龙头企业数量较少，市场竞争手段仍然以价格为主，产品附加值较低，市场竞争较为激烈。在枸杞浓缩汁出口方面，能够符合进口国标准、成为国外企业稳定枸杞浓缩汁供应商的公司数量较少，发行人在长期生产经营过程中形成主要面向国外市场，符合国际市场对有机枸杞、枸杞原汁和浓缩汁需求旺盛而国内枸杞企业产品深加工程度普遍较低的发展现状。

（4）结合上述情况，披露发行人是否存在因终端市场需求萎缩而导致的重大经营风险

发行人已在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（四）枸杞的市场需求状况”中补充披露如下：

……

经核查，保荐机构认为，公司报告期内销售收入的增长趋势与枸杞产品的

国际市场需求较快增长态势相吻合；枸杞产品国内外市场需求不断快速增长，枸杞产区主要集中于我国的西北地区，产量有限，不存在市场需求趋于饱和的情形；随着国内外消费者对于促进身体健康和提高抵抗力更为重视，进一步带动了包括枸杞相关产品在内的健康食品的消费需求，发行人不存在因终端市场需求萎缩而导致的重大经营风险。

问题二、关于第一大客户 Young Living 涉诉事项

据媒体报道，Young Living 在一起集体诉讼案件中被认定为被告人。请发行人补充披露相关诉讼发生的原因、背景、涉诉金额及截至目前的诉讼进展情况，是否对该客户的持续经营能力造成重大不利影响；相关诉讼是否涉及发行人产品，如是，请披露涉及产品的具体情况，是否涉及追偿责任；如否，请结合发行人对该客户的销售、利润占比及未来业务发展计划，分析相关客户涉诉事项对发行人经营业绩的影响并作出风险提示。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

发行人在《招股说明书》之“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（五）主要客户情况”中补充披露如下：

2.主要客户美国 Young Living 情况

.....

（5）美国 Young Living 与经营相关的涉诉情况

1) Young Living 与经营相关的诉讼的基本情况

经查阅美国相关网站公开信息

(https://www.docketalarm.com/cases/California_Southern_District_Court/3—19-cv-02340/Penhall_v._Young_Living_Essential_Oils_LC/),
https://www.docketalarm.com/cases/Utah_District_Court/2—20-cv-00470/0%27Shaughnessy_v._Young_Living_Essential_Oils_LC_et_al/) 以及美国律师事务所 SAC Attorneys LLP 出具的意见，美国 Young Living 与经营相关的诉

讼情况为：

① Lindsay Penhall 诉美国 Young Living 案

2019 年 12 月，Lindsay Penhall 以美国 Young Living 为被告向美国南加州地方法院提起一项集体诉讼，诉称美国 Young Living 利用“金字塔销售计划”欺诈原告。诉讼请求包括：（1）一项宣布美国 Young Living 的行为违反法律法规的判令；（2）追回原告根据该计划支付的所有对价（根据起诉书，原告支付的对价为 1,850 美元）；（3）美国 Young Living 向原告支付补偿性和金钱性损害赔偿的判令；（4）禁止被告进一步欺诈行为的禁制令；（5）调查和诉讼的费用以及律师费；（6）判决前后的利息。

Lindsay Penhall 起诉后，Young Living 要求将本案移交至美国犹他州盐湖城法院审理。2020 年 8 月 17 日，法院同意将本案移交至美国犹他州盐湖城法院。

② O'Shaughnessy 诉美国 Young Living 案

2019 年 4 月，O'Shaughnessy 以 Young Living 及相关主体为被告向美国德克萨斯州法院起诉提起一项集体诉讼，诉称 Young Living 利用“金字塔销售计划”欺诈原告。诉讼请求包括：（1）裁定被告赔偿原告的经济损失（根据起诉书，原告支付会员费 100 美元，并支付了上千美元的其他对价）；（2）禁止被告进一步欺诈行为的禁令；（3）调查和诉讼的费用以及律师费；（4）判决前后的利息。

O'Shaughnessy 起诉后，美国 Young Living 要求将本案移交至美国犹他州盐湖城法院审理。2020 年 6 月 30 日，法院同意将本案移交至美国犹他州盐湖城法院。2020 年 7 月 24 日，美国 Young Living 提出了请求法院驳回本案的动议。截至本招股说明书签署之日，法院尚未就该动议做出裁决。

未来，存在其他会员作为原告加入上述集体诉讼的可能，无法预测美国 Young Living 上述诉讼可能涉及的诉讼金额。截至本招股说明书签署之日，上述两个案件尚未作出判决。

2) 美国 Young Living 上述诉讼不涉及发行人产品

经查阅上述诉讼材料以及根据美国律师事务所 SAC Attorneys LLP 出具的意见，发行人作为 Young Living 的供应商，不是上述诉讼的被告和当事人，诉

讼中不涉及发行人出售给 Young Living 的产品。

3) 上述诉讼对美国 Young Living 及发行人的影响

经 Young Living 业务负责人确认, Young Living 否认上述诉讼的指控, 并认为原告是完全没有根据的; Young Living 的行为符合所有适用的法律和法规, 其将在法庭上对这些指控进行有力的辩护。

根据美国律师事务所 SAC Attorneys LLP 出具的意见, 直销的商业模式在美国普遍合法, 已经被安利、玫琳凯、雅芳等美国知名企业的数万名会员广泛采用。在美国, 大公司参与民事诉讼是很普遍的事, 大多数民事诉讼, 包括集体诉讼, 都会以相互和解协议的形式结束。基于对诉讼文件的审查, 其认为上述两起诉讼很可能以原告和被告双方商定的数额和解。因此, 在大多数情况下, 在这两起诉讼中, Young Living 不会成为败诉方, 发行人与 Young Living 的业务也不会受到负面影响。

经核查, 保荐机构认为, 根据美国律师事务所 SAC Attorneys LLP 出具的意见, 目前美国 Young Living 有两项集体诉讼与经营相关; 上述诉讼中不涉及发行人出售给 Young Living 的产品, 发行人与美国 Young Living 的业务未受到不利影响。

针对上述美国 Young Living 涉及集体诉讼的风险, 发行人在《招股说明书》之“第四节 风险因素”之“六、可能严重影响公司持续经营的其他因素”中补充披露如下:

(四) 美国 Young Living 涉及集体诉讼的风险

2017 年至 2019 年, 公司第一大客户美国 Young Living 的销售收入分别为 5,210.47 万元、8,917.15 万元和 11,409.69 万元, 占当年度主营业务收入的比例分别为 43.15%、49.01%和 43.24%; 实现的毛利分别为 3,094.44 万元、6,475.74 万元及 8,258.66 万元, 占当年度公司毛利的比例分别为 74.70%、68.78%及 61.97%。美国 Young Living 的业务发展状况会对公司的生产经营产生较大影响。未来, 发行人将继续深度挖掘国际市场, 通过国际展会、互联网营销等方式在巩固现有国际市场的基础上, 不断扩大发行人在东南亚国家和地区的销售渠道。

根据美国相关网站的公开信息, 美国自然人 Lindsay Penhall 和 O'Shaughnessy 分别于 2019 年 12 月和 2019 年 4 月以美国 Young Living 为被告

提起集体诉讼，起诉美国 Young Living 利用“金字塔销售计划”对其进行欺诈，诉讼请求主要包括取得宣布美国 Young Living 的行为违反法律法规的判令、追回原告已支付的所有对价及利息、取得赔偿及诉讼相关费用、禁止被告进一步欺诈行为等。

未来，存在其他会员作为原告加入上述集体诉讼的可能，无法预测美国 Young Living 上述诉讼可能涉及的诉讼金额。截至本招股说明书签署之日，上述两个案件尚未作出判决。

发行人作为美国 Young Living 的供应商，不是诉讼被告和当事人，前述诉讼中不涉及发行人及发行人出售给美国 Young Living 的产品，发行人与美国 Young Living 的业务也没有受到负面影响。但如法院最终判令美国 Young Living 承担高额诉讼赔偿，则美国 Young Living 的经营情况可能会受到负面影响，进而影响与发行人的业务合作，对发行人的生产经营产生不利影响。

问题三、关于 2020 年 1-6 月财务数据

未审计数据显示发行人在收入下滑的背景下，成本亦出现较大下降，成本降幅高于收入降幅。请发行人补充披露 2020 年 1-6 月经审阅主要财务数据及 2020 年 1-9 月业绩预计情况；2020 年上半年各主要财务指标变动的原因及合理性，主要客户毛利率的变动情况，相关成本费用核算是否完整、准确。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

发行人已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”补充披露如下：

（十四）2020 年 1-6 月主要财务数据及 2020 年 1-9 月业绩预计情况

1. 2020 年 1-6 月主要财务数据情况

（1）2020 年 1-6 月经审计的主要财务数据

大华事务所接受公司委托，审计了公司财务报表，包括 2020 年 6 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1 月-6 月、2019 年度、2018 年度、2017 年度的合并及母公

司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注，并出具了标准无保留意见的“大华审字〔2020〕0011841号”《宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司审计报告》。

2020年1-6月经审计的主要财务数据如下：

项目	2020年 上半年度	2019年 上半年度	变动比例
营业收入（万元）	10,630.17	12,890.57	-17.54%
营业成本（万元）	5,299.71	6,892.51	-23.11%
毛利（万元）	5,330.47	5,998.06	-11.13%
毛利率	50.14%	46.53%	7.76%
销售费用（万元）	662.09	577.47	14.65%
管理费用（万元）	716.92	590.63	21.38%
研发费用（万元）	186.09	194.15	-4.15%
其他收益（万元）	873.45	365.46	139.00%
利润总额（万元）	4,829.02	4,947.93	-2.40%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,303.70	4,508.70	-4.55%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	3,477.92	4,196.98	-17.13%

注：发行人2020年1-6月份财务数据均引自经审计的会计报表或据以计算而得；2019年1-6月份财务数据未经审计

发行人2020年上半年营业收入10,630.17万元，较2019年上半年减少2,260.40万元，降幅17.54%，主要由于2020年1月、2月国内新冠疫情较严重时，发行人物资采购、物流运输等环节受到一定影响导致销售收入较去年同期略有下降，随着国内疫情逐渐缓解，2020年3月以来公司生产经营已恢复正常。

2020年上半年营业成本5,299.71万元，较2019年上半年减少1,592.80万元，降幅-23.11%，主要由于2020年上半年毛利率较高的枸杞浓缩汁销售收入占比由2019年上半年的34.62%增加至45.56%，导致营业成本降幅大于营业收入降幅。

2020年上半年归属于母公司所有者的净利润为4,303.70万元，较2019年上半年减少205.00万元，降幅4.55%，主要由于：发行人营业收入减少导致毛

利减少 667.59 万元；发行人加强线上线下营销推广导致销售人员薪酬、营销费用增长，销售费用和管理费用合计增加 210.91 万元；同时 2020 年上半年计入其他收益的政府补助较去年同期增加了 507.99 万元；2020 年上半年，受上述各因素的综合影响，发行人在营业收入较去年同期降低的情况下，实现归属于母公司所有者的净利润与 2019 年同期基本持平。

2020 年上半年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 3,477.92 万元，较 2019 年同期减少 719.06 万元，主要由于 2020 年上半年营业收入减少所致。

(2) 2020 年 1-6 月主要客户销售收入和毛利率情况

2020 年 1-6 月，发行人对前五大客户实现的销售收入及去年同期对比情况如下：

2020 年 1-6 月				2019 年 1-6 月			
序号	客户名称	销售收入 (万元)	占主营业务 收入比例	序号	客户名称	销售收入 (万元)	占主营业务 收入比例
1	美国 Young Living	5,048.60	48.07%	1	美国 ABB&德国 ABI	4,927.49	38.42%
2	美国 ABB&德国 ABI	2,674.31	25.46%	2	美国 Young Living	4,783.46	37.30%
3	法国 Agidra	249.40	2.37%	3	澳大利亚 Arrow Foods	429.42	3.35%
4	澳大利亚 Arrow Foods	199.34	1.90%	4	膳源百健	427.17	3.33%
5	膳源百健	158.81	1.51%	5	荷兰 Nutland BV	226.55	1.77%
合计		8,330.47	79.32%	合计		10,794.09	84.16%

2020 年上半年前五大客户毛利率及报告期内变化情况如下：

序号	2020 年上半年前五大客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	美国 Young Living	71.03%	72.38%	72.62%	59.39%
2	美国 ABB&德国 ABI	18.31%	30.35%	24.81%	5.62%
3	法国 Agidra	8.06%	-	-	-
4	澳大利亚 Arrow Foods	11.84%	23.81%	20.15%	-14.84%

序号	2020 年上半年前五大客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
5	膳源百健	53.29%	52.46%	38.45%	-

2020 年 1-6 月，公司毛利率为 50.14%，与 2019 年度毛利率 50.01%基本持平。2020 年 1-6 月，公司主要产品枸杞干果毛利率为 21.55%，较 2019 年度的 30.93%下降 9.38 个百分点，销售均价为 65.28 元/公斤，较 2019 年度的 60.50 元/公斤增长了 7.90%，毛利率的下降主要由于 2019 年枸杞干果采购单价上升带动 2019 年末枸杞干果存货单位成本上升，导致 2020 年上半年销售的枸杞干果单位营业成本上升；公司主要产品枸杞浓缩汁毛利率为 71.58%，与 2019 年度的 72.57%基本持平。

2020 年 1-6 月，公司向美国 Young Living 销售的主要产品为枸杞浓缩汁和枸杞干果，实现的相关销售收入为 5,048.60 万元，占当期主营业务收入的 48.07%，较 2019 年度提高了 4.92 个百分点；毛利率为 71.03%，较 2019 年度毛利率低 1.35 个百分点，变动较小。

2020 年 1-6 月，公司向美国 ABB&德国 ABI 销售的主要产品为枸杞干果，实现的相关销售收入为 2,674.31 万元，占当期主营业务收入的 25.46%；毛利率为 18.31%，较 2019 年度毛利率降低 12.04 个百分点。2020 年 1-6 月，德国 ABI 因进口国有机二次检测未通过，部分 2019 年已发货并确认收入的枸杞干果发生销售退回或作为常规枸杞干果降价销售，合计冲回 2020 年 1-6 月销售收入 785.60 万元。截至本招股说明书签署之日，2020 年上半年德国 ABI 发生销售退回的枸杞干果销售收入 680.43 万元，数量为 99.60 吨，其中 22.24 吨已作为常规枸杞干果直接销售，77.36 吨已退回入库；作为常规枸杞干果降价销售涉及的枸杞干果 40.30 吨，因降价减少销售收入 105.17 万元。

法国 Agidra 为 2020 年 1-6 月新增客户，主要向公司采购枸杞干果。

2. 2020 年 1-9 月业绩预计情况

公司 2020 年 1-9 月业绩预计情况如下：

主要财务数据	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
营业收入（万元）	19,933.75	18,947.69	5.20%
营业成本（万元）	9,957.63	9,953.69	0.04%

主要财务数据	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度
毛利（万元）	9,976.12	8,993.99	10.92%
毛利率	50.05%	47.47%	5.43%
销售费用（万元）	1,300.37	1,004.75	29.42%
管理费用（万元）	1,077.51	1,033.56	4.25%
研发费用（万元）	392.12	449.93	-12.85%
其他收益（万元）	1,028.75	422.99	143.21%
利润总额（万元）	8,336.08	7,116.15	17.14%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	7,222.58	6,313.41	14.40%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	6,244.09	5,974.33	4.52%

注：发行人 2019 年 1-9 月财务数据未经审计

发行人 2020 年 1-9 月预计的营业收入 19,933.75 万元，较 2019 年 1-9 月增加 986.06 万元，增幅 5.20%。

2020 年 1-9 月预计的营业成本 9,957.63 万元，较去年同期增加 3.94 万元，增幅 0.04%。

2020 年 1-9 月预计归属于母公司所有者的净利润为 7,222.58 万元，较去年同期增加 909.17 万元，增幅 14.40%，主要由于：发行人预计的 2020 年 1-9 月营业收入增加导致毛利增加 982.13 万元；发行人 2020 年 1-9 月预计的销售费用和管理费用合计较去年同期增加 339.57 万元；同时 2020 年 1-9 月预计计入其他收益的政府补助较去年同期增加了 605.76 万元；受上述各因素的综合影响，2020 年 1-9 月，发行人预计可实现归属于母公司所有者的净利润 7,222.58 万元，较去年同期增长 14.40%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 6,244.09 万元，较去年同期增长 4.52%。

经核查，保荐机构认为，发行人 2020 年上半年各主要财务指标变动主要由于销售规模和产品结构变动、政府补助增加导致；主要客户毛利率变动主要由于产品单位营业成本变动所致；相关成本费用核算符合 2020 年上半年具体经营情况，成本费用核算完整、合理。

问题四、中美贸易摩擦风险及应对措施

结合发行人向美国客户销售占比情况，补充披露中美贸易摩擦风险及发行人应对措施，并进行重大事项风险提示；关于外销产品未通过有机检测被退回的情形，请发行人补充披露相关风险、应对措施、对业绩的影响情况，进行重大事项风险提示。

回复：

(1) 结合发行人向美国客户销售占比情况，补充披露中美贸易摩擦风险及发行人应对措施，并进行重大事项风险提示

发行人已在《招股说明书》“第六节业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务情况”之“(三) 主要经营模式”补充披露如下：

6.经营模式和影响因素在报告期内的变化情况及未来变化趋势

(1) 中美贸易摩擦对公司的影响

2018年6月以来，中美贸易摩擦不断升级。2018年9月，美国政府宣布对从中国进口的约2,000亿美元商品加征关税，加征关税税率为10%；2019年5月，加征关税税率进一步提高至25%。

报告期，公司美国地区主要客户为美国 Young Living 和美国 ABB。2017年至2020年上半年，发行人产品出口美国的销售收入分别为7,636.70万元、12,293.89万元、16,326.05万元和**7,913.35万元**，占同期主营业务收入的比例分别为62.76%、66.07%、61.27%和**75.35%**。

枸杞的营养价值和保健功效已经被越来越多的国外消费者认知，枸杞的消费需求不断增长。公司通过高品质、高标准的产品差异化竞争策略在美国市场具有较高的市场份额，并形成了较为稳定的客户群体。国际市场上枸杞干果的出口来源主要为中国，作为一种具有较强地域特点的农产品，其市场替代性较低。

加征关税后，公司与美国客户进行了积极沟通，考虑到国内原材料、人工成本等多重因素上升的影响，通过协商方式**主要由客户承担加征的关税**。**报告期内**，发行人对美国 Young Living 销售的枸杞浓缩汁价格均为**12.50美元/公斤**，未

发生变化。

公司考虑到中美贸易摩擦可能对公司销售产生影响，为巩固与美国 Young Living 和美国 ABB 的合作并扩大产品销售规模，公司于 2020 年 6 月与美国 Young Living 和美国 ABB&德国 ABI 分别签署了有效期为 5 年的《产品销售合同》；在与美国 Young Living 的《产品销售合同》中约定：公司是美国 Young Living 枸杞类产品的唯一供应商；自 2020 年 10 月起，未来一年内枸杞浓缩汁采购数量未达到 1,000 吨时采购价格为 12.50 美元/公斤；达到 1,000 吨至 2,000 吨时采购价格为 12.00 美元/公斤；超过 2,000 吨采购价格为 11.75 美元/公斤。在与美国 ABB&德国 ABI 的《产品销售合同》中约定美国 ABB&德国 ABI 每年的枸杞干果采购量不低于 500 吨，明确了美国 ABB&德国 ABI 的最低采购数量。

公司在扩大美国地区销售规模的基础上，积极拓展欧洲、国内等美国地区以外的产品销售规模，积极发掘新客户，如 2020 年 1-6 月新增客户法国 Agidra，实现销售收入 249.40 万元。

以 2019 年为基准，假设由公司分别承担 10.00%、12.50%、25.00% 的关税税率，公司销售收入和利润总额影响金额具体如下：

项目	公司承担加征的 10.00%的关税	公司承担加征的 12.50%的关税	公司承担加征的 25.00%的关税
公司对美国客户 销售收入减少金额（万元）	1,484.19	1,814.01	3,265.21
相关营业收入减少金额占 2019 年营业收入的比例	5.57%	6.81%	12.25%
2019 年利润总额减少金额（万 元）	1,484.19	1,814.01	3,265.21
2019 年利润总额减少金额占 2019 年利润总额的比例	14.77%	18.05%	32.50%

针对中美贸易摩擦风险，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“十、本公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”补充披露如下：

（四）中美贸易摩擦风险

2017 年至 2020 年上半年，发行人产品出口美国的销售收入分别为 7,636.70 万元、12,293.89 万元、16,326.05 万元和 7,913.35 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 62.76%、66.07%、61.27%和 75.35%。

2018 年 6 月以来，中美贸易摩擦不断升级。2018 年 9 月，美国政府宣布对

从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税，加征关税税率为 10%；2019 年 5 月，加征关税税率进一步提高至 25%。

中美贸易摩擦导致的加征关税可能会减少或延迟公司美国客户的采购需求，或要求公司降低产品销售价格来消除加征关税的影响。2020 年上半年，公司主要向美国 Young Living 销售枸杞浓缩汁 544.32 吨，销售价格保持 12.50 美元/公斤；向美国 ABB 销售枸杞干果 320.20 吨，销售均价 64.77 元/公斤，较 2019 年的 63.86 元/公斤增长 1.42%；2020 年上半年，中美贸易摩擦并未导致美国 Young Living 和美国 ABB 主要产品销售数量和销售均价大幅下滑的情形。公司美国地区产品销售占主营业务收入的比例仍维持较高水平，发行人仍存在因中美贸易摩擦导致经营业绩下滑的风险。

以 2019 年为基准，假设由公司分别承担 10.00%、12.50%、25.00% 的关税税率，公司销售收入和利润总额影响金额具体如下：

项目	公司承担加征的 10.00%的关税	公司承担加征的 12.50%的关税	公司承担加征的 25.00%的关税
公司对美国客户 销售收入减少金额	1,484.19	1,814.01	3,265.21
相关营业收入减少金额占 2019 年营业收入的比例	5.57%	6.81%	12.25%
2019 年利润总额减少金额	1,484.19	1,814.01	3,265.21
2019 年利润总额减少金额占 2019 年利润总额的比例	14.77%	18.05%	32.50%

注：公司对美国客户销售收入减少金额=2019 年出口美国营业收入/（1+公司承担加征的关税税率）

（2）关于外销产品未通过有机检测被退回的情形，请发行人补充披露相关风险、应对措施、对业绩的影响情况，进行重大事项风险提示

发行人已在《招股说明书》“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”补充披露如下：

7.主营业务收入退换货情况

.....

报告期内，公司销售退回产品主要为未通过进口国有机检测而主动退回的枸杞干果。公司每批次外销的有机干果，均通过了国内有机检测机构的检测，但因

进口国有机检测机构检验方法、检测设备及检验人员的操作差异等因素，存在不能通过进口国有机检测的可能性，公司根据合同约定需将未通过进口国有机检测的枸杞产品主动退回。不能通过有机检测的枸杞产品，仍符合常规枸杞产品的质量要求，不存在食品安全问题，可以作为常规枸杞产品直接销售。2017 年至 2020 年上半年，公司发生销售退回的金额分别为 276.56 万元、120.95 万元、429.54 万元和 802.31 万元，占当年度主营业务收入的比例分别为 2.29%、0.66%、1.63% 和 7.64%，占公司主营业务收入的比例较低。大部分销售退回的货物仍可直接销售或作为其他产品原材料投入生产再次销售，**对公司经营业绩影响较小。**

.....

2017 年至 2020 年上半年，销售退回的货物因保质期等问题作报废处理的货物金额分别为 50.13 万元、4.42 万元、4.00 万元和 0.18 万元，占当年度主营业务收入的比例分别为 0.42%、0.02%、0.02%和 0.00%。报废处理的货物金额较小，对损益影响有限。

.....

公司出口至欧洲的有机枸杞干果均需通过 BCS 检测，BCS 在多国和地区均有经其授权的实验室进行产品的具体检验工作。2017 年至 2019 年，公司出口至欧洲地区的有机枸杞干果经 BCS 授权的国内实验室检测通过后发货至欧洲地区，在进口国进行二次检测时仍发生了未通过检测的情况；为减少进口国二次检测未通过的风险，自 2020 年 1 月开始，公司有机枸杞干果均送样至经 BCS 授权的德国实验室进行检验，检测通过后公司再发货至欧洲地区，以减少进口国二次检测未通过的情况。公司 2020 年 1-6 月销售至欧洲地区的有机枸杞干果，均已通过德国实验室检测再发货，没有因进口国有机二次检测未通过而发生销售退回或作为常规枸杞降价销售的情形。

经核查，保荐机构认为，报告期内，发行人已确认销售收入的产品，符合《企业会计准则》的相关规定。

针对外销产品未通过有机检测被退回的风险，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“十、本公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”补充披露如下：

（五）销售退回的风险

2017 年至 2020 年上半年,公司主营业务发生销售退回的金额分别为 276.56 万元、120.95 万元、429.54 万元和 802.31 万元,占当年度主营业务收入的比例分别为 2.29%、0.66%、1.63%和 7.64%,发生销售退回的主要原因是未通过进口国有机产品二次检测。未通过进口国有机产品二次检测的销售退回货物,大部分仍可降价作为常规枸杞直接销售或作为其他产品原材料投入生产再次实现销售,但仍有部分销售退回货物因保质期等原因须报废处理。2017 年至 2020 年上半年,销售退回货物报废处理的金额分别为 50.13 万元、4.42 万元、4.00 万元和 0.18 万元,占当期主营业务收入的比例分别为 0.42%、0.02%、0.02%和 0.00%。因公司产品被客户销售退回,将导致公司成本增加甚至带来客户索赔的风险。

问题五、枸杞汁出口数据及行业地位

申报材料显示,发行人系宁夏地区枸杞汁出口主要企业。请发行人补充披露青海等其他主要枸杞产区,或其他枸杞汁加工企业所在地的枸杞汁出口数据,客观准确披露发行人在枸杞汁出口行业的行业地位。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复:

发行人已在《招股说明书》之“第六节业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“(六)发行人产品或服务的市场地位及变化情况”中补充披露如下:

.....

根据宁夏商务厅的统计数据,2017 年至 2019 年,宁夏出口枸杞干果金额分别为 20,555 万元、21,428 万元和 22,966 万元,枸杞汁出口金额分别为 6,060 万元、9,446 万元和 11,988 万元;2019 年,公司枸杞干果和枸杞汁出口销售金额分别为 11,711.77 万元和 10,967.14 万元;公司枸杞干果和枸杞汁出口金额占宁夏枸杞干果和枸杞汁出口金额的比例分别为 51.00%和 91.48%。

根据海关总署“海关统计数据在线查询平台”的统计数据,2020 年 1-6 月

全国枸杞干果出口数量为 5,711 吨,同比增长 9.13%;枸杞干果出口金额为 3.49 亿元,同比增长 28.19%。2020 年 1-6 月,发行人枸杞干果出口数量为 590.66 吨,同比下降 43.10%,占全国枸杞干果出口数量的比例为 10.34%;枸杞干果出口金额为 3,848.17 万元,同比下降 39.70%,占全国枸杞干果出口金额的比例为 11.02%。2020 年 1-6 月,发行人枸杞干果出口数量和出口金额均出现的大幅下滑,主要因为公司未采购足额的有机干果以及部分出口有机干果未通过进口国二次检测。

我国海关将“枸杞汁”归类为“其他未混合的水果汁”(出口商品编码 20098919)予以统计,未单独披露。

发行人无法从公开渠道获取除宁夏回族自治区外的其他枸杞产区的枸杞干果和枸杞汁的出口数据。

问题六、大连五丰和大连浦力斯

申报材料显示,大连五丰农业科技有限公司为发行人 2017 年枸杞干果前五大客户,随后因价格原因终止合作;经大连五丰介绍,2018 年成立的大连浦力斯国际贸易有限公司成为发行人 2018 年枸杞干果前五大客户,随后因价格原因终止合作。工商信息显示大连五丰与大连浦力斯使用相同联系电话和电子邮件地址,且部分主要人员姓名相同。请发行人补充披露:

(1)发行人与大连五丰因“产品价格”终止合作后,又转而“介绍”大连浦力斯进行合作的合理性;大连浦力斯 2018 年成立当年即成为发行人前五大客户的合理性;后又因“产品价格”原因终止合作的合理性;发行人与大连五丰、大连浦力斯合作背景及交易内容,交易产品的最终流向,销售毛利率是否存在异常情形及合理性。

(2)请中介机构结合前述异常情形的合理性,发行人与大连五丰、大连浦力斯交易中资金、物流、人员等方面情况,说明两家客户是否存在关联关系。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

发行人已在《招股说明书》“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(五) 主要客户情况”补充披露如下：

6. 大连五丰和大连浦力斯情况

报告期，公司向大连五丰和大连浦力斯销售情况具体如下：

(1) 大连五丰

报告期，公司向大连五丰销售产品的情况具体如下：

销售产品	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例
枸杞干果	-	-	-	-	-	-	1,037.01	8.59%

公司于 2017 年向大连五丰销售枸杞干果，相关交易情况具体如下：

销售产品	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	毛利率	含税销售及收款金额（万元）	物流情况	产品最终流向
枸杞干果	1,037.01	8.59%	-10.76%	1,163.71	客户来厂区自提	销售至欧洲和美国地区

(2) 大连浦力斯

报告期，公司向大连浦力斯销售产品的情况具体如下：

销售产品	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	销售收入（万元）	占主营业务收入比例
枸杞干果	-	-	-	-	465.40	2.56%	-	-

公司于 2018 年向大连浦力斯销售枸杞干果，相关交易情况具体如下：

销售产品	销售收入（万元）	占主营业务收入比例	毛利率	含税销售及收款金额（万元）	物流情况	产品最终流向
枸杞干果	465.40	2.56%	19.59%	515.13	客户来厂区自提	销售至欧洲和美国地区

大连五丰成立于 2013 年，大连浦力斯成立于 2018 年，两家公司均主要从事农产品出口贸易，采购公司枸杞干果最终流向均为欧洲和美国地区。大连五丰

和大连浦力斯业务人员于报告期前与公司业务人员于德国纽伦堡绿色食品展会相识。根据国家企业信用信息公示系统的相关信息，杜世连同时担任大连五丰和大连浦力斯的监事，大连五丰、大连浦力斯存在关联关系。

2017 年度，公司枸杞干果平均毛利率为 10.70%。当年度发行人向大连五丰销售枸杞干果 1,036.43 万元，毛利率为-10.76%，主要由于销售给大连五丰的主要为报告期以前年度采购、采购价格较高且库龄基本接近 2 年的枸杞干果，发行人为加快存货的周转，以低于成本价格将该批枸杞干果销售给大连五丰，导致 2017 年销售给大连五丰的枸杞干果毛利率为-10.76%。

2018 年，公司枸杞干果平均毛利率为 27.18%，当年度发行人向大连浦力斯销售枸杞干果 465.40 万元，毛利率为 19.59%，主要由于公司向境内经销商销售均价较低导致 2018 年销售给大连浦力斯的枸杞干果毛利率低于当年度发行人枸杞干果平均毛利率。

大连五丰和大连浦力斯均为贸易公司，且枸杞干果仅为其经营产品类别之一，发行人也非其枸杞类产品唯一供应商。由于发行人产品销售价格较高，2019 年，大连五丰和大连浦力斯未向发行人采购产品。

经核查，保荐机构认为，杜世连同时担任大连五丰和大连浦力斯的监事，因此，大连五丰、大连浦力斯存在关联关系；发行人业务人员与大连五丰、大连浦力斯业务人员通过国际展会相识；报告期内，公司对大连五丰、大连浦力斯销售枸杞干果产品的毛利率低于公司同类产品的平均毛利率，不存在通过上述交易输送利益和虚增利润情形；发行人及发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员未持有大连五丰、大连浦力斯的权益，大连五丰、大连浦力斯及其股东、执行董事、监事和高级管理人员未持有发行人的权益，发行人与大连五丰、大连浦力斯不存在关联关系；发行人及发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员与大连五丰、大连浦力斯及其股东、董事、监事和高级管理人员除销售枸杞干果交易发生的资金收款外，无其他非经营性的资金往来。

问题七、枸杞汁营业成本

申报材料显示 2017 年枸杞汁单位营业成本较高，原因系“2017 年销售枸杞汁主要来源于 2016 年末结余存货成本较高所致”；关于向美国 Young Living 销

售 2017 年成本较高，原因系“2017 年原材料枸杞鲜果采购价格上涨，且生产投料中成本较高的枸杞干果比例增加”，上述二项原因存在差异，请补充披露其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

.....

报告期，枸杞浓缩汁单位营业成本构成及变动情况具体如下：

项目	2019 年			2018 年			2017 年	
	单位营业成本（元/公斤）	占单位营业成本比例	变动比例	单位营业成本（元/公斤）	占单位营业成本比例	变动比例	单位营业成本（元/公斤）	占单位营业成本比例
直接材料	22.15	93.55%	11.87%	19.80	91.31%	-33.43%	30.07	91.61%
直接人工	0.42	1.78%	-32.04%	0.62	2.87%	-39.48%	1.03	3.13%
制造费用	1.10	4.67%	-12.60%	1.26	5.83%	-26.89%	1.73	5.27%
合计	23.68	100.00%	9.18%	21.69	100.00%	-33.27%	32.83	100.00%

.....

生产枸杞浓缩汁使用的主要原材料包含枸杞鲜果、枸杞干果、枸杞原汁。

由于每年枸杞鲜果采购集中于当年 6 月中下旬至 11 月份，且枸杞鲜果保质期较短，采购入库后需及时完成投料生产，每年下半年生产的枸杞原汁和浓缩汁将用于当年下半年和次年销售，每年上半年无法使用枸杞鲜果作为原材料生产枸杞原汁和浓缩汁。公司按照生产工艺需求配予枸杞干果、枸杞原汁投料生产枸杞浓缩汁，影响枸杞浓缩汁直接材料成本的因素包括：①上年结存枸杞浓缩汁存货单位成本；②本年枸杞鲜果采购价格；③生产领用的枸杞干果存货成本。

2017 年度，枸杞浓缩汁销售均价为 84.93 元/公斤，单位营业成本为 32.83 元/公斤，枸杞浓缩汁毛利率为 61.34%。2017 年度，枸杞浓缩汁单位营业成本较高，主要由于：①2017 年初枸杞浓缩汁存货结存数量 488.35 吨，存货单位成本为 29.90 元/公斤，期初浓缩汁存货单位成本较高；2017 年销售枸杞浓缩汁 555.25 吨，2017 年上半年销售 373.81 吨，占全年销售量的 67.32%；②枸杞浓缩汁的生产主要集中在枸杞鲜果采购季，2017 年生产的枸杞浓缩汁主要原料为

当期采购的枸杞鲜果和存货中结存的单位成本较高的枸杞干果，其中：由于天气原因中宁枸杞减产，2017 年采购的枸杞鲜果主要是秋果，采购数量较少，采购均价较高；因采购枸杞鲜果较少，生产浓缩汁时领用的枸杞干果数量增加，且主要为受期初存货成本影响单位存货成本较高的枸杞干果。受上述因素的综合影响，2017 年销售的枸杞浓缩汁单位营业成本中直接材料成本高达 30.07 元/公斤。

经核查，保荐机构认为，2017 年度枸杞浓缩汁毛利率相对偏低，主要是由于 2017 年初枸杞浓缩汁期初存货单位成本较高、2017 年当年枸杞浓缩汁单位生产成本较高所致。

.....

申报材料显示 2017 年枸杞汁单位营业成本较高，原因系“2017 年销售枸杞汁主要来源于 2016 年末结余存货成本较高所致”，为 2017 年枸杞浓缩汁单位营业成本高的主要原因；关于向美国 Young Living 销售 2017 年成本较高，原因系“2017 年原材料枸杞鲜果采购价格上涨，且生产投料中成本较高的枸杞干果比例增加”，亦为 2017 年枸杞浓缩汁单位营业成本较高的因素之一，二者并不矛盾，都是导致 2017 年销售枸杞浓缩汁单位营业成本相对较高的原因。

问题八、外销销售退回收入确认时点

报告期发行人存在外销产品因进口方食品检测不通过而被退回的情形。请结合合同约定及实践操作，披露发行人外销产品经进口方检测是否系一项实质上的验收要求，在执行新收入准则后收入确认时点是否应当调整。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

发行人已在《招股说明书》“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”补充披露如下：

7.主营业务收入退换货情况

.....

报告期内，公司销售退回产品主要为未通过进口国有机检测而主动退回的枸杞干果。公司每批次外销的有机干果，均通过了国内有机检测机构的检测，但因进口国有机检测机构检验方法、检测设备及检验人员的操作差异等因素，存在不能通过进口国有机检测的可能性，公司根据合同约定需将未通过进口国有机检测的枸杞产品主动退回。不能通过有机检测的枸杞产品，仍符合常规枸杞产品的质量要求，不存在食品安全问题，可以作为常规枸杞产品直接销售。2017 年至 2020 年上半年，公司发生销售退回的金额分别为 276.56 万元、120.95 万元、429.54 万元和 802.31 万元，占当年度主营业务收入的比例分别为 2.29%、0.66%、1.63% 和 7.64%，占公司主营业务收入的比例较低。大部分销售退回的货物仍可直接销售或作为其他产品原材料投入生产再次销售，对公司经营业绩影响较小。

报告期内，发行人发生销售退回的主要原因是未通过进口国有机二次检测。发行人外销有机枸杞干果如通过进口国有机二次检测，客户一般不会通知发行人，仅在未通过进口国有机二次检测时，通知发行人并按合同约定，外销客户可进行销售退回或与发行人协商以常规枸杞干果降价销售。

2017 年至 2020 年上半年，公司外销的枸杞干果因进口国有机二次检测未通过发生销售退回和作为常规枸杞干果降价销售冲减销售收入的金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、233.57 万元和 785.60 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 0.00%、0.00%、0.89%和 7.48%，占比较小。公司每批次外销的有机干果，均通过了国内有机检测机构的检测再发货，考虑到外销枸杞干果发生销售退回的金额占主营业务收入的比例较低，对经营业绩的影响有限，且实践操作中无法取得外销枸杞干果通过进口国有机二次检测的确切时点，公司以完成报关手续后的时点确认外销枸杞干果的销售收入。

2017 年至 2020 年上半年，销售退回的货物因保质期等问题作报废处理的货物金额分别为 50.13 万元、4.42 万元、4.00 万元和 0.18 万元，占当年度主营业务收入的比例分别为 0.42%、0.02%、0.02%和 0.00%。报废处理的货物金额较小，对损益影响有限。

报告期，公司外销枸杞干果因进口国有机二次检测未通过发生销售退回的客户主要为德国 ABI。2017 年至 2020 年上半年，德国 ABI 相关的销售退回和作为常规枸杞干果降价销售冲减销售收入金额为 0.00 万元、0.00 万元、139.61

万元和 785.60 万元。由于 2019 年 1 月前，公司以委托代销方式向德国 ABI 销售有机枸杞干果，确认收入时点为收到委托代销清单，销售退回事项对公司确认收入时点无影响；2019 年 1 月开始，公司与德国 ABI 的销售模式由委托代销变更为买断式经销，在枸杞干果销售订单中明确约定德国 ABI 付款期限为提单日后 6 个月内，公司以提单日确认销售收入。

综合以上因素，公司 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，对公司的外销产品收入确认时点不构成变化，无需对收入确认时点进行调整。

经核查，保荐机构认为，报告期，公司每批次外销的有机干果，均通过了国内有机检测机构的检测再发货，发行人因进口国有机二次检测未通过而发生销售退回的金额占主营业务收入的比例较低，对经营业绩的影响有限；发行人以提单日确认销售收入，符合发行人具体经营情况；在执行新收入准则后外销产品销售收入确认时点无需调整。

问题九、向个人采购枸杞

发行人存在向个人采购枸杞的情形，请补充披露付款、开票、记账等环节的相关控制措施，如何保证食品质量安全性、可追溯性；原材料采购后的存货管理相关的控制措施、储存条件，存货跌价计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

发行人已在《招股说明书》之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”补充披露如下：

（4）向个人采购枸杞的相关控制措施及存货管理情况

公司向个人采购环节中对食品质量安全、可追溯性及付款、开票、记账等环节的相关控制措施如下：

1) 向个人采购枸杞鲜果的控制措施

公司向个人采购枸杞鲜果的流程为：

①签订《枸杞鲜果委托采购合同》

报告期，公司是通过委托潘太军等 4 人向个人农户采购枸杞鲜果。对于委托采购枸杞鲜果，公司与各委托人签订《枸杞鲜果委托采购合同》，委托其向农户收购枸杞鲜果，公司不再与个人农户签订采购合同。

②质量验收和验收入库

针对枸杞鲜果的质量验收，由采购人员对枸杞鲜果称重并逐筐抽样，根据果柄、果叶、霉果、烂果情况，计算出每批枸杞鲜果毛货出成率和枸杞鲜果净果的重量。

③ 原料储存和加工

枸杞鲜果由于保存期限较短，采购入库后会及时完成投料生产，因此无枸杞鲜果存货，不涉及原料储存。枸杞鲜果加工制成枸杞原汁或枸杞浓缩汁后进行无菌灌装，即可常温保存。枸杞汁入库后，仓库管理人员根据入库批次建立货位卡，详细记录枸杞汁的生产批号、数量变动等信息。

④记账、开票、付款等账务处理

公司采购人员填写付款申请单，财务部门根据农户个人信息、采购入库单、付款申请单等开具农产品收购发票，并在约定的付款期限内向农户支付货款。

2) 向个人采购枸杞干果的控制措施

公司向个人采购枸杞干果的流程为：

①公司与个人直接签订《采购合同》

公司主要根据枸杞干果的品质选择供应商，采购价格则根据干果品质和市场行情随行就市。公司与供应商就采购价格进行协商一致后签订合同。

②质量验收和验收入库

针对枸杞干果的质量验收，由公司采购人员取样送至公司质检部和第三方机构进行二氧化硫、微生物、农药残留等检测，检测达标后按批次验收入库。

③原料储存和加工

枸杞干果原料入库后，仓库管理人员根据枸杞干果入库批次建立货位卡，详细记录枸杞干果的供应商姓名、产品规格、数量变动等信息；在委托加工和生产领用环节，相关人员根据批次领用出库并在完工后按批次入库，以追溯枸杞干果的原料来源。

④记账、开票、付款等账务处理

公司采购人员填写付款申请单，财务部门根据农户个人信息、采购入库单、付款申请单等开具农产品收购发票，并在约定的付款期限内向农户支付货款。

3) 枸杞干果原料的储存条件

根据公司制定的《原料管理制度》和《存货管理制度》，公司仓库需配备防火、防虫、防潮等设施，保持阴凉、干燥，符合枸杞干果的存储条件；仓库管理人员定期检查防火、防潮、防盗及防虫设施。各类枸杞干果原料和成品分类存放并建立货位卡，详细记录枸杞干果的品种、规格、批次、数量变动情况。

4) 存货跌价准备计提情况

仓库管理人员及公司财务人员等对公司存货进行定期盘点，对于盘点中发现不能正常使用的原材料或临期产品等隔离存放，经总经理审批后进行报废等后续处理。每期末，公司根据实际盘点情况对存货计提跌价准备。

经核查，保荐机构认为，发行人向自然人采购枸杞所涉及的验收、入库、记账、开票、付款等环节的相关控制措施有效，公司内部的采购、生产业务流程能够保证食品质量安全性、可追溯性；原材料采购后的存货管理相关控制措施有效，存货跌价准备计提充分。

问题十、委托代销变更

发行人向客户美国 ABB&德国 ABI 由 2017 年、2018 年的委托代销变更为 2019 年买断式经销，请结合合同条款约定、实践操作补充披露上述变更的合理性、真实性，变更后对收入时点和计量的变化是否对业绩有实质性影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

发行人已在《招股说明书》“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成分析”补充披露如下：

1.流动资产

.....

（6）存货

报告期，在委托代销模式下，发行人按月与美国 ABB、德国 ABI 核对委托代销产品实现终端销售清单，并根据清单确认销售收入并结算货款。随着美国 ABB&德国 ABI 采购规模的扩大，发行人与美国 ABB&德国 ABI 按月核对委托代销产品的工作量随之增加，为了提高双方管理和结算效率，维护公司利益，经双方协商一致，自 2019 年 1 月起，公司与美国 ABB、德国 ABI 之间的销售模式由委托代销改为买断式经销，即公司向美国 ABB、德国 ABI 销售的枸杞干果自报关并取得提单后确认销售收入。

委托代销模式下，公司自取得美国 ABB&德国 ABI 的委托代销清单后确认销售收入，一般在公司发货后 6 至 8 个月收到美国 ABB&德国 ABI 的货款；在买断式经销模式下，公司自报关并取得提单后一次性确认销售收入和应收账款，给予美国 ABB&德国 ABI 的信用期为提单日后 6 个月；鉴于公司已购买出口销售相关的出口信用保险，有利于降低公司应收账款回收风险。公司与美国 ABB&德国 ABI 之间的销售模式由委托代销改为买断式经销，客观上未延长公司收回货款的期限。2019 年，美国 ABB 累计发货 32 批，德国 ABI 累计发货 35 批，发货频次较高，销售模式的改变对公司全年销售收入的确认影响不大，公司不存在通过调整销售模式或改变信用政策调节或虚增销售收入的情形，但委托代销改为买断式经销有利于维护发行人利益。

.....

2017 年度，发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入 2,196.90 万元，其中 2016 年发货、于 2017 年收到代销清单并确认收入的金额为 201.39 万元，占 2017 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 9.17%；2017 年发货、于 2017 年收到代销清单并确认收入的金额为 1,995.51 万元，占 2017 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 90.83%。2017 年发货并在以后年度确认收入的金额为 962.17 万元。

2018 年度，发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入 4,764.54 万元，其中 2017 年发货、于 2018 年收到代销清单并确认收入的金额为 962.17 万元，占 2018 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 20.19%；2018 年发货、于 2018 年收到代销清单并确认收入的金额为 3,802.37 万元，占 2018 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 79.81%。2018 年发货以

后年度确认收入的金额为 1,661.31 万元。

2019 年度，发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入 9,566.95 万元，其中 2018 年发货、于 2019 年收到代销清单并确认收入的金额为 1,661.31 万元，占 2019 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 17.37%；2019 年发货并确认收入的金额为 7,905.64 万元，占 2019 年发行人对美国 ABB&德国 ABI 实现的销售收入的比例为 82.63%。

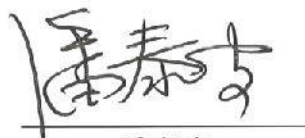
经核查，保荐机构认为，发行人向美国 ABB&德国 ABI 销售产品由 2017 年、2018 年的委托代销方式变更为 2019 年的买断式经销，有利于提高双方管理和结算效率，维护发行人利益，委托代销方式变更为买断式经销后，对发行人收入确认时点和计量的变化不会对发行人的业绩产生重大影响。

关于对《招股说明书》的修改、补充说明

《招股说明书》对应章节	修改内容	修改原因
第五节“发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”	2008 年，公司产品首次获得美国 FDA 认证，公司是被 2014 年被美国 FDA 批准进入绿色通道的食品企业；	信息更新

（本页无正文，为宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司《〈关于宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函〉的回复报告》之签署页）

法定代表人：


潘泰安

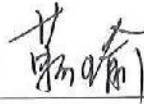
宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司

2020年8月25日

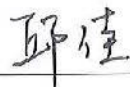


（本页无正文，为中天国富证券有限公司《〈关于宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函〉的回复报告》之签署页）

保荐代表人：



靳瑜



邱佳



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



余维佳

