

**上海嘉能未来材料股份有限公司对**  
**《关于对上海嘉能未来材料股份有限公司**  
**的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 389 号）的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海嘉能未来材料股份有限公司（以下简称“公司”或“嘉能未来”）于 2023 年 9 月 5 日收到全国中小企业股份转让系统公司一部《关于对上海嘉能未来材料股份有限公司的年报问询函》问询函【2023】第 389 号，现将问询函有关事项回复如下：

**1、关于其他应收款**

报告期末，你公司其他应收款为 42,942,129.89 元，较期初增加 306.18%，你公司解释系公司取消业务合同导致预付款变更其他应收款所致。2022 年 6 月，你公司与上海农情信息科技有限公司（以下简称“上海农情”）签订购销合同并预付款项 21,400,000.00 元，后上海农情因货源紧张未能履约发货，双方于 2022 年 12 月协商签订协议终止购销合同，并约定预付款项于终止协议生效日一年内归还。根据公开信息，上海农情的联系电话与你公司三家子公司中晟（天津）仓储服务有限公司、辽宁中晟供应链管理有限公司、天津中晟资源有限公司的电话相同。

请你公司：

（1）说明与上海农情的合作背景、合作历史、历史违约情况，说明本期预付 2140 万元货款未履约后转为借款的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否收取违约赔偿金或借款利息。

**【回复】**

上海农情信息科技有限公司前身为上海杰德矿产品有限公司（以下简称“上海杰德”），上海杰德矿产品有限公司是由公司第一届董事宋泽持股的公司，为公司的关联方，2016 年 4 月，宋泽已将上海杰德转让给了无关联关系的第三方，之后上海杰德矿产品有限公司更名为上海农情信息科技有限公司，嘉能未来与上海农情从 2014 年至今一直存在贸易往来，此前双方均未有违约情况发生，



维持着长期稳定的业务合作，本次上海农情因货源紧张未能履约发货，双方于2022年12月协商签订终止协议，约定购销合同终止，公司向上海农情支付的预付款2,140.00万元上海农情应于终止协议签署并生效之日起的一年内归还，基于双方长期合作建立的良好关系，双方约定上海农情自取得预付款之日起，按照年利率4%向嘉能未来支付资金占用费。近年铁合金市场较不稳定，公司涉及供应商违约诉讼的有两起，诉讼时间长达2-3年之久，考虑到诉讼时间成本以及胜诉后执行的风险，公司认为在收取上海农情年4%资金占用费的情况下签署合同取消协议，将货款转为借款是合理的，符合行业惯例。

**(2) 说明上海农情与你公司多家子公司联系电话相同的原因，上海农情是否与你公司或你公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等存在潜在关联关系，是否存在关联方资金占用的情形，并说明期后的回款情况。**

**【回复】**

因注册公司时需要填写电话号码，公司无固定电话，基于合作关系因此预留了同在上海的客户上海农情的固定电话。上海农情与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在潜在关联关系。

公司名称	前十大股东情况（截止9月10日）	实际控制人	董监高人员
上海嘉能未来科技股份有限公司	吕海军（78.8%）、李平（14.1931%）、邱琳（5%）、孙志良（0.7%）、聂炜（0.439%）、文辉（0.3694%）、张向东（0.15%）、方园萍（0.1209%）、陈启昌（0.0521%）、周文杰（0.0193%）	吕海军	董事：吕海军、李平、杨景军、李海蛟、杨华如 监事：吕忠娟、郭冰冰、刘畅 高级管理人员：吕海军（总经理）、宋杰（董事会秘书兼财务总监）
上海农情信息科技有限公司	刘霞（100%）	刘霞	董事：刘霞 监事：韦庆泽 高级管理人员：刘霞（总经理）、魏晓玲（财务负责人）

向上海农情支付的2,140万元预付款期后已全部回款，截至2023年3月1日，不存在资金占用情况。

## 2、关于主要客户及供应商

你公司前五大客户与供应商较同期变化较大，且部分客户与供应商存在前后期角色互换的情形，如安徽淮海现代物流有限责任公司合肥分公司为你公司本期

第一大客户，销售金额为 86,079,845.60 元，上期为你公司第二大供应商，采购金额为 38,346,131.02 元，上海农情本期为第四大供应商，采购金额为 23,363,965.45 元，上期为第一大客户，销售金额为 73,789,332.51 元。

请你公司：

(1) 说明前五大客户及供应商的类型，是否为终端客户或生产类供应商，是否与你公司存在潜在竞争情形，你公司与其开展业务往来的商业合理性。

【回复】

公司 2022 年年度报告中披露的客户和供应商情况：

名称	类型	是否为终端客户	是否为生产类供应商	是否存在竞争关系
安徽淮海现代物流有限责任公司合肥分公司	物流、仓储综合、贸易	否	-	是
溧阳龙跃金属制品有限公司	生产、研究和实验发展	是	-	是
溧阳德龙金属科技有限公司	生产、研究和实验发展	是	-	是
化德县中泰实业有限公司	制造业、铁合金冶炼	是	-	是
象屿宏大供应链有限责任公司	仓储、贸易	否	-	是
欧冶国际电商有限公司	电信、贸易	-	否	是
山西迪威普金属材料有限公司	批发和零售	-	否	是
竞点（上海）国际贸易有限公司	批发和零售	-	否	是
上海农情信息科技有限公司	批发和零售	-	否	是
忻州金铭新型材料有限公司	制造业、铁合金冶炼	-	是	是

以上供应商及客户同公司经营产品相同，客户、供应商群体存在重合，生产型供应商和其他贸易供应商与公司存在销售环节竞争；终端客户和其他贸易客户与公司存在采购环节竞争。

公司主营矿产品、铁合金等贸易业务，由于所处批发零售行业特性，大部分上游铁厂供应商提货付款条件较为苛刻，下游终端客户付款周期又久，因此公司选择同部分贸易类公司合作，以加快资金周转，因此与其业务往来符合商业合理性。

(2) 说明不同年度客户与供应商发生较大变化的原因，并结合你公司的获客

途径、在手订单、供应商准入条件等，说明你公司的客户及供应商是否稳定，经营业绩是否具有可持续性。

**【回复】**

公司不同年度客户与供应商发生较大变化，主要是因为公司客户、供应商较集中，根据经营产品不同，导致客户和供应商变化，比如铬铁和镍铁为不同铁厂生产的产品。公司供应商主要以铁厂及贸易商为主、客户主要以钢厂及贸易公司为主，行业内会经常举办行业会议，参会获取最新的行业资讯同时也会认识更多的客户，因此公司对行业内厂家都比较熟悉，可以自主挑选优质厂家合作，新的供应商签订订单时需要提供担保或者抵押物以保证我司风险，目前公司签有不锈钢卷板、钢坯的长协订单，因此客户及供应商稳定，公司可经营产品种类多样，经营业绩具有可持续性。

**(3) 说明你公司不同年度客户与供应商角色互换的原因及合理性，是否符合行业惯例。**

**【回复】**

公司与部分客户即存在采购交易又存在销售交易，主要是因为公司及客户性质决定，公司本身为贸易类型公司，比如生产型客户 A 生产铁合金需要煤炭作为冶炼原料，公司可采购煤炭销售给他，同时也可采购客户 A 的铁合金产品向外销售。而贸易类型客户经营范围与公司主营业务有重合，因此若出现供应商工厂因限电或其他原因导致货物短缺的情况，而公司为向客户履约急需铬铁时，如果贸易商客户有铬铁货源，公司便会向贸易商客户采购，同理其他贸易商客户有需求且公司有库存时也会向公司采购。如果货物需求不急，公司会优先从其他方去询价订货。公司与客户交易的价格都根据当时的市场价格，结合双方销售给第三方的价格制定，交易公允。

综上，公司综合时效、价格、产品质量等多因素选择每单的供应商，并考虑库存、收益等因素为行业内其他贸易企业提供货品，符合行业惯例。

上海嘉能未来科技股份有限公司

2023年9月18日