

B909 Disclosure 信息披露

(上接B089版)

(二)客户与供应商之间是否存在关联关系、其他潜在利益关系等。通过查询国家企业信用信息公示系统等公开信息网查询股权结构,上述客户与供应商之间不存在关联关系、其他潜在利益关系。

三、说明其他关联交易对方合营或共同控制时作为公司业务的客户和供应商的业务逻辑,是否具备商业实质且独立交易背景,怡合供应链是否独立于上市公司或控股股东控制。

(一)其他关联交易对方合营或共同控制时作为公司业务的客户和供应商的业务逻辑

1、怡合供应链基本情况

(1)名称:怡合(上海)供应链管理有限公司

(2)成立时间:2019年4月2日

(3)注册地址:上海市崇明区长兴镇江南大道1333弄19号楼3楼303室

(4)注册资本:5000万人民币

(5)统一社会信用代码:91310200MA1JT411X3

(6)企业类型:有限责任公司

(7)法定代表人:陈理

(8)股东情况:

股东名称	认缴出资额	持股比例
上海均瑶(集团)有限公司	1,000.00万	33%
怡合供应链管理有限公司	1,000.00万	33%
上海均瑶(集团)有限公司	1,000.00万	33%
怡合供应链管理有限公司	600.00万	1%
合计	3,000.00万	100%

(9)经营范围:一般项目:供应链管理服务;货物进出口;技术进出口;国内货物运输代理;食用农产品批发;食用农产品零售;日用化学产品销售;母婴用品销售;保健食品(预包装)

销售;通讯设备销售;五金产品零售;五金产品批发;日用百货销售;办公用品销售;

工艺美术品及收藏品销售;象牙及其制品除外);信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);会议及展览服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);企业管理咨询。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:酒类经营;食品销售。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)

2、怡合供应链同时作为公司业务的客户和供应商的业务逻辑

泛凌公司的部分上游供应商和下游客户为国内知名企业,对方有着严格的供应商及客户考核标准,通常需要核对相关资质,包括成立期限、企业经营状况、信用等级等条件,需要公司进入对方的供应商或经销商名录后才有机会开展进一步的合作。

泛凌公司的业务均由怡合供应链(上海)供应链管理有限公司的资源支撑,形成2022年9月,上游供应商与怡合供应链签订的供货合同,2022年9月起,怡合供应链开始将上游客户转给泛凌公司,下游客户与泛凌公司签订买卖合同,上游供应商与泛凌公司签订供货合同。当上游供应商完成与泛凌公司的新合同后,即终止怡合供应链的供货关系,因为合同的变更需要较长的审批时间,上游供应商的客户流程和供货合同时间相对较长且单周期时间较长,短期内无法完成转换,则形成了泛凌公司无法直接向供应商采购,仍通过怡合供应链进行采购的情况,直至泛凌公司完成该供应商名并签订新合同为止。泛凌公司截至2025年一季度,怡合供应链的剩余供应商已转至由泛凌公司直接采购,2025年一季度泛凌公司未再向怡合供应链采购货物。

基于以上,怡合供应链同时作为公司业务的客户和供应商是商业实务中真实存在客观情况,且需要时间进行行业化、业务化采购真实存在,商业合理性。

(二)是否具备商业实质和独立交易背景

1、商业实质

公司供应链业务整体合营怡合供应链业务的客户和供应商的基础上发展起来的,对外部重要合作方的要求的业务合作期内不得再有其他合作方,为保证业务开展延续性及公司的利益,在整合期内通过怡合供应链对重要合作方的分部具有商业实质和独立交易背景。首先

从确保业务延续性的角度,怡合供应链的客户,对方有着严格的供应商及客户考核标准,通常需要核对相关资质,包括成立期限、企业经营状况、信用等级等条件,需要

公司进入对方的供应商或经销商名录后才有机会开展进一步的合作。

泛凌公司的业务均由怡合供应链(上海)供应链管理有限公司的资源支撑,形成2022年9月,上游供应商与怡合供应链签订的供货合同,2022年9月起,怡合供应链开始将上游客户转给泛凌公司,下游客户与泛凌公司签订买卖合同,上游供应商与泛凌公司签订供货合同。当上游供应商完成与泛凌公司的新合同后,即终止怡合供应链的供货关系,因为合同的变更需要较长的审批时间,上游供应商的客户流程和供货合同时间相对较长且单周期时间较长,短期内无法完成转换,则形成了泛凌公司无法直接向供应商采购,仍通过怡合供应链进行采购的情况,直至泛凌公司完成该供应商名并签订新合同为止。泛凌公司截至2025年一季度,怡合供应链的剩余供应商已转至由泛凌公司直接采购,2025年一季度泛凌公司未再向怡合供应链采购货物。

怡合供应链作为泛凌公司的客户的主要原因因为泛凌公司需要时间进入部分大型企业供应商名中,在合作业务期内,大型企业的供应商名录没有变化,仍由怡合供应链承接,上述大型企业客户将逐渐转至泛凌公司。自泛凌公司成立至2024年,通过怡合供应链开展的销售业务的终端客户数不断减少,2024年销售给怡合供应链的收入较2023年增加系于个别客户采购金额增加所致。

基于以上,怡合供应链同时作为公司业务的客户和供应商是商业实务中真实存在客观情况,且需要时间进行行业化、业务化采购真实存在,商业合理性。

(二)是否具备商业实质和独立交易背景

1、商业实质

公司供应链业务整体合营怡合供应链业务的客户和供应商的基础上发展起来的,对外部重要合作方的要求的业务合作期内不得再有其他合作方,为保证业务开展延续性及公司的利益,在整合期内通过怡合供应链对重要合作方的分部具有商业实质和独立交易背景。首先

从确保业务延续性的角度,怡合供应链的客户,对方有着严格的供应商及客户考核标准,通常需要核对相关资质,包括成立期限、企业经营状况、信用等级等条件,需要

公司进入对方的供应商或经销商名录后才有机会开展进一步的合作。

泛凌公司的业务均由怡合供应链(上海)供应链管理有限公司的资源支撑,形成2022年9月,上游供应商与怡合供应链签订的供货合同,2022年9月起,怡合供应链开始将上游客户转给泛凌公司,下游客户与泛凌公司签订买卖合同,上游供应商与泛凌公司签订供货合同。当上游供应商完成与泛凌公司的新合同后,即终止怡合供应链的供货关系,因为合同的变更需要较长的审批时间,上游供应商的客户流程和供货合同时间相对较长且单周期时间较长,短期内无法完成转换,则形成了泛凌公司无法直接向供应商采购,仍通过怡合供应链进行采购的情况,直至泛凌公司完成该供应商名并签订新合同为止。泛凌公司截至2025年一季度,怡合供应链的剩余供应商已转至由泛凌公司直接采购,2025年一季度泛凌公司未再向怡合供应链采购货物。

</