证券代码：603300 证券简称：华铁应急 公告编号：临2024-056

浙江华铁应急设备科技股份有限公司关于投资智算中心建设相关事项问询函的回复公告

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。

重要内容提示：

● 业务模式：公司主要通过融资租赁方式（该模式可简单理解为按揭贷款，一般按月/季分期支付本金及利息）采购硬件设备，并将相关设备部署至指定的智算中心机房后，向客户提供包括但不限于裸金属、虚拟化等形式的算力。现阶段，公司通过多团队获取客户资源，以裸金属交付的形式向客户提供算力租赁服务，不涉及提供其他相关专业技术支持，并按月/季收取相应费用。

特别风险提示：

● 市场风险：算力租赁行业在我国尚处于发展初期，在各领域企业加大投资的背景下，行业成熟度将进一步提升，未来可能面临行业整体产能过剩、竞争激烈等风险。

● 政策风险：AI算力服务器及相关产品的采购受市场环境、行业政策等影响较大，公司可能面临采购难度加大或供应商无法持续稳定供货的风险。

● 资金风险：考虑到金融机构信贷政策的变化、融资渠道的通畅程度等影响，本次对外投资的自筹资金能否按期到位存在不确定性。

● 资质风险：合资公司尚未取得从事算力租赁业务所需的IDC运营资质，当前通过与具备相关许可资质的合作方协同运营，虽不构成业务拓展的实质性障碍，但可能对部分业务拓展产生不利影响。

2024年5月6日，公司收到上海证券交易所《关于对浙江华铁应急设备科技股份有限公司投资智算中心建设相关事项的问询函》（上证公函【2024】0465号）（以下简称“《问询函》”）。

公司收到《问询函》后高度重视，立即组织相关方对《问询函》中涉及的问题逐项落实。根据《问询函》的相关要求，对有关问题进行了认真分析及核查，现逐项回复具体如下：

一、公司主营业务为建筑支护设备租赁、高空作业平台及地下维修维护设备等各类工程设备租赁与服务，本次拟投资的智能算力业务属于新业务，与公司现有主营业务无关。请公司补充披露：（1）新业务人员和技术储备具体情况，包括业务和技术人员数量、从业背景、与外部技术合作模式及具体内容，新业务与原业务的技术运营模式区别，公司是否具备核心竞争力等；（2）新业务未来开展模式及盈利模式，包括采购模式、销售模式、主要供应商和客户、预计投入总成本及计划投资进度、投资回收期等；（3）GPU级智能算力租赁与CPU级传统通用算力的区别，潜在的市场竞争风险和政策风险等，以及新业务是否涉及行政审批及相关进度、公司是否具备相关业务运营资质。

回复：

（一）新业务人员和技术储备具体情况，包括业务和技术人员数量、从业背景、与外部技术合作模式及具体内容，新业务与原业务的技术运营模式区别，公司是否具备核心竞争力等

1、新业务人员和技术储备具体情况

本次新业务团队由专职人员结合总部赋能方式搭建，由总部IT、法务、财务及人力等部门人员提供赋能支持，其中包括IT工程师100余人。新业务算力板块专职人员合计14人，其中业务人员5人，技术人员6人，其他综合人员3人。此外，公司根据订单落定情况，持续增加相应业务人员以及IDC运维、网络安全、AI技术架构等领域的专业技术人才，高效推动智算业务落地。截止目前，专职人员具体情况如下：

姓名	职位	从业年限	从业背景
李思思	子公司CEO	13年	参与国内外人工智能领域企业的投资及运营，具备较为丰富的行业资源
黄某	子公司CTO	12年	大型互联网企业数据及技术负责人
范某	全栈工程师	13年	大型互联网企业开发工程师
史某	高级前端工程师	9年	大型企业前端开发工程师
钟某	高级后端工程师	11年	大型互联网企业后端开发工程师
沈某	资深运维工程师	16年	大型企业运维工程师
王某	资深算法工程师	15年	互联网企业算法工程师
高某	销售总监	19年	大型企业销售经理/渠道总监
其他人员6名	业务岗3名及职能岗3名（商务、法务、财务）	–	–

目前，公司开展新业务主要分两个阶段：第一阶段，公司主要通过裸金属交付的形式提供算力租赁服务，客户通过公网IP直接控制物理硬件设备，不涉及提供其他相关专业技术支持。公司现有团队足以确保算力设备的部署、测试与交付环节通畅，实现业务的自主支撑。

第二阶段，公司主要通过虚拟化交付的形式提供算力租赁服务，公司基于虚拟化技术，将物理服务器的算力资源抽象化（池化），创建多个虚拟机，每个虚拟机均有独立的操作系统，再由客户通过云端远程使用该虚拟机对应的GPU及附属资源。公司中长期内将不断增强技术团队力量，并结合外部技术合作，持续提高虚拟化技术水平，以满足不同客户所需的个性化算力服务。

2、外部技术合作模式及具体内容

新业务发展前期，公司通过借助外部合作方的力量快速补足短板并解决业务所需的技术支撑问题。公司根据项目具体情况与外部技术服务合作方确定具体服务内容，通过向其采购部分技术服务并支付相应费用，同时结合自身技术资源共同向客户提供技术服务。

随着新业务的持续推进，公司将通过招聘、内部培养等方式建设完备的技术人才梯队，不断提升新业务团队各模块的研发功底，夯实技术实现能力。此外，公司积极拓展产业生态伙伴，当前已与上海无问芯穹智能科技有限公司（以下简称“无问芯穹”）及北京科蓝软件系统股份有限公司（以下简称“北京科蓝”）签订战略合作协议。当前上述公司正处于合作前期，暂未开展实际业务合作。

其中，无问芯穹是一家专注于为 AI 时代开发软件技术解决方案的科技公司，面向企业和个人用户提供从模型到应用的技术服务。2024年3月，上海科思翰智算智能技术有限公司（以下简称“科思翰”）与该合作方签订《关于人工智能推理算力服务战略合作协议》，有效期2年。该合作方基于其技术积累，为科思翰提供高质量的中间层系统，增强算力调度云平台的可靠性与稳定性，提升AIDC向业务端输出算力时的整体运营效率。同时，双方共享部分项目资源，为国内客户出海发展提供算力综合服务。

北京科蓝作为国内领军的金融数字化咨询及解决方案商，提供金融IT咨询规划、业务运营、数字金融、智慧金融等一站式金融信创服务。2024年3月，科思翰与该合作方签订《金融领域人工智能算力服务之战略合作协议》，有效期2年。据约定，双方共同拓展智能算力在金融领域的更多应用，合作方基于科思翰提供的GPU算力，联合研发并打造适配于金融客户的私有化智算产品。

3、新业务与原业务的技术运营模式区别，公司具备核心竞争力

新业务与原业务的技术运营模式区别如下表：

项目	原业务	新业务
设备采购	高空作业平台等机械设备	高端AI芯片/服务器
运营管理	网点铺设及数字化管理	机房及设备运维
下游客户	C端/小B端租赁客户	B端/C端算力需求客户
服务内容	提供设备租赁及维修维保	提供算力租赁及技术服务
盈利模式	租金	租金/服务费

新业务与公司的原设备租赁业务在形式上虽有差别，但仍同属于资产运营业务，在资产管理及运营等环节具备一致性，可复用公司原有资源及体系。近5年，公司智算的资产规模新增200多亿元并实现净利润复合增长30.6%，已在实践中积累了设备运营领域的丰富管理经验及能力，在资金、设备运营、团队激励等方面均可快速有效赋能新业务领域。

公司的核心竞争力主要体现在丰富的融资渠道及设备运营领域的丰富管理经验：1、公司拥有多年设备租赁行业经验，已与包括银行、融资租赁公司等在内的金融机构建立稳固的合作关系，与超20家银行、40家融资租赁公司累计授信合作超120亿元。新型AIDC（智算中心）是资本密集型行业，公司多样化的融资平台及灵活的融资渠道将为公司赢得资本优势，为公司进入AIDC服务业奠定基础。

2、新业务板块运营中“算力设备采购+智算中心建设及管理+算力租赁+技术服务”的业务流程与原有业务“采购+资产管理+租赁+服务”一体化经营模式高度吻合。公司原有业务管理的高空作业设备已超13万台，所搭建的经营体系和积累的资产管理经验能够为公司进入新业务领域提供有效支撑。在引入智算领域相关人才后，公司原有体系团队可迅速赋能新业务发展。

（二）新业务未来开展模式及盈利模式，包括采购模式、销售模式、主要供应商和客户、预计投入总成本及计划投资进度、投资回收期等

1、采购模式

在采购环节中，公司主要采购内容包括硬件设备及机房资源。采购中占比最大的为硬件设备（服务器整机及配套设备），一般采取自有资金或者筹资两种方式向供应商采购。筹资方式主要通过向融资租赁公司融资并支付采购款，融资方案通常结合项目现金流回款情况，匹配3-5年分期偿付期限（该模式可简单理解为按揭贷款，一般按月/季分期支付本金及利息）。而机房资源主要是向运营商或者其他机房供应商租赁机柜等，该部分产生的租金属于日常运营费用，通常在业务开展中支付即可，占比较小。公司当前采购主体分为总部（公司或者全资子公司）或者业务子公司（如科思翰），其中通过总部采购的一般以一定价格转租资到业务子公司，该模式与原有业务的总部与门店间的考核机制保持一致。

2、销售模式

完成设备采购后，公司将相关设备部署至指定的智算中心机房后，向客户提供包括但不限于裸金属、虚拟化等形式的算力，同时提供相应的算力资源增值技术服务，按照与客户达成一致的结算方式（包括但不限于按年度、按月度、按日、按小时、按特定方式等）向对方收取相应费用。现阶段，公司主要通过裸金属交付的形式提供算力租赁服务，不涉及提供其他相关专业技术支持，并按月/季向客户收取费用。

3、主要供应商和客户

供应商主要包括显卡芯片、服务器整机、组网设备、网安设备等供应企业，下游客户主要包括通信运营商、AI大模型、自动驾驶、高校、科研院所、游戏传媒、生命科学、高端制造业、机器人等各领域的企业。

4、预计投入总成本及计划投资进度、投资回收期

公司智算业务拟投入人民币10亿元，预计1年内完成算力设备采购以及智算中心机房/设备部署。根据已签订的租赁合同测算，投资回收期预计为3.5年。

（三）GPU级智能算力租赁与CPU级传统通用算力的区别，潜在的市场竞争风险和政策风险等，以及新业务是否涉及行政审批及相关进度、公司是否具备相关业务运营资质

1、GPU级智能算力租赁与CPU级传统通用算力的区别

通用算力与智能算力的区别如下表所示：

项目	通用算力	智能算力
芯片类型	以CPU为主，拥有逻辑控制单元和优化的串行处理能力，适合执行复杂的任务调度和顺序计算。	以GPU为主，用于处理图形和视觉计算任务，它拥有大量的并行处理核心，适合执行大量并行计算任务。
应用场景	适合用于日常计算任务、企业服务器、数据库管理等通用计算需求。	通常用于AI训练和推理、高性能计算、图形渲染和其他需要大量并行处理能力的场景。
应用领域	面向通用应用场景、应用领域和应用层级。	面向AI及智能化应用场景，如知识图谱、自然语言处理、智能制造、自动驾驶、智慧农业、智慧金融等。

2、潜在的市场竞争风险和政策风险

市场竞争风险方面，就国内市场而言，从事算力租赁的主体主要为三大基础电信运营商、大型互联网企业、大型人工智能企业、开展新智算业务的上市公司等。虽然算力租赁行业在我国尚处于发展初期，在各领域企业加大投资的背景下，行业成熟度将进一步提升，行业利润率将达到相对平衡的状态，未来可能面临行业平均租金下降导致客户违约的风险，公司通过签订长期租赁合同并加重违约责任以规避相关风险。

政策风险方面，2023年10月，美国政府更新了针对人工智能芯片的出口管制规定，进一步限制英伟达等公司向我国出口高端AI芯片。美国出口政策的收紧及变动将给高端AI芯片的供货带来不确定性，如未来美国政府进一步采取出口限制或禁令措施，公司可能面临供应商无法持续稳定供货的风险，公司拟通过与国内国外更多供应商建立渠道合作以规避相关风险。

3、新业务是否涉及行政审批及相关进度、公司是否具备相关业务运营资质

开展智能算力业务所需的运营资质主要为IDC经营许可证。公司正在申请IDC经营许可证，截至公告披露日尚未取得，预计将于2024年6月内取得。目前，公司通过与具备相关许可资质的合作方协同运营，确保依法合规。

二、公司本次拟投资规模10亿元，目前在手订单来自于子公司上海科思翰智算智能技术有限公司，目前已签署2个合同。根据工商信息，子公司科思翰成立于2023年9月19日，注册资本和实缴资本分别为9900万元和0元，上市公司和海南科思翰企业管理有限公司分别持股51%和49%。请公司补充披露：（1）子公司科思翰具体情况，包括设立背景、团队人员安排、合作方海南科思翰企业管理有限公司背景及合作模式和利润分成模式、重大事项决策流程等；（2）已签订合同的具体情况，包括业务来源、总金额、设备供应方、终端客户、资金来源、目前算力提供进度及后续推进安排，是否存在业务获取依赖于个别核心业务人员或个别客户的情形。

回复：

（一）子公司科思翰具体情况，包括设立背景、团队人员安排、合作方海南科思翰企业管理有限公司背景及合作模式和利润分成模式、重大事项决策流程等

1、设立背景

2019年以来，公司以高空作业平台作为核心产品，通过数字化管理及轻资产战略，全面完成全国范围内300余个网点渠道铺设，并已将品类拓展至通用性强、周期性相对较弱的叉车等多品设备。但从更长周期考虑，工程设备租赁业务与宏观经济具备较强关联性，不可避免受到经济周期性的影响。为更好地熨平行业周期实现稳经营，公司考虑在原有业务持续向好的时期，积极探索资产运营领域中具备良好市场前景及周期对冲效益的第二增长曲线。

2021年以来，公司持续加大推进数字化改革升级，以科技赋能为新型生产力的认知。故此，公司于2023年9月成立科思翰，开始小范围尝试算力租赁业务，截至目前已实现2.4亿元的订单落地。综合上述因素，结合公司自身业务发展需求及合理人员储备，公司认为智算业务具备较好的市场前景、收益较好且业务现金流更为优异，与原有业务板块能形成较好的互补，具备实施可行性。故此，公司决定布局以算力租赁为核心的智算业务。

2、团队人员安排

科思翰团队成员合计9人，其中技术人员6人，业务人员3人。核心技术团队成员具备平均10年以上技术开发、大数据等相关从业经验，核心人员情况如下：

姓名	职位	从业年限	岗位职责
李思思	CEO	13年	统筹公司日常经营，重点负责客户及供应链渠道的拓展及维护。
黄某	CTO	12年	1.统筹技术战略，把握总体方向，包括业务前中后端的设计与架构搭建，以及重大项目的部署运营，保障业务畅通。 2.新技术课题的规划、立项与应用，增厚技术竞争壁垒。 3.牵头探索 IaaS/PaaS 级解决方案，提高算力业务的服务质量。 4.技术团队的管理建设、人才梯队的培养。
范某	全栈工程师	13年	1.负责开发和维护公司的全栈技术流程，协助CTO从前端到后端，深度参与整个技术系统的各个阶段。 2.作为CTO的后备力量，积极了解外部技术合作方及其信息，充分关注竞争格局，并给出相关的应对策略。 3.日常连接各个技术条线，协助CTO做好常规组织工作，跟进项目进度。
史某	前端工程师	9年	1.基于HTML、CSS、JavaScript等前端技术，和React、Angular或Vue等前端架构，支持研发工作，优化产品力。 2.PC端 + H5端 + Node端（展示层&SSR）+小程序端的开发。 3.参与体验优化、性能优化、工程化、前端监控体系的相关建设。 4.独立开展新技术探索，推进系统架构的演化。
钟某	后端工程师	11年	1.负责云平台和算力平台的后端技术研发，包括NM、NDC等模块。 2.基于JVM、Springcloud、MySQL、Hadoop、SOLR和NoSOL等开源组件，组织相关的架构设计和选型工作。 3.系统级开发过程中的技术攻坚和性能优化，例如高并发服务、分布式设计等。 4.执行Hadoop、Spark、Flink等大数据处理框架。
沈某	运维工程师	16年	1.基于linux系统及基础服务（DNS、FTP、NTP、DHCP、Email、Samba等）搭建开发、测试、运营环境。 2.负责云端服务器和业务侧所需的运维管理。 3.参与各种服务环境的升级、维护、迁移工作。 4.参与公司产品自动化脚本的开发与联调任务（python/shell语言）。 5.落实运维流程，利用PXE、zabbix、prometheus、grafana执行部署、监控、报警等指令。 6.接入层网络配置的方案规划与排错。
王某	算法工程师	15年	1.与运维工程师紧密配合，开发虚拟池化算力资源调度与管理中心（通过Docker、KVM、Kubernetes、Openstack路径） 2.掌握客户的云计算（非裸金属）业务需求，针对特定模块开展优化迭代。 3.负责模型及相关工程问题的数学建模，寻找最优解的高效算法。 4.解决GPU资源交付时的性能瓶颈，在保证业务稳定性、可靠性的基础上，充分调优并提升负载密度。

除上述人员外，公司将根据业务实际开展情况招聘相应人员，进一步充实新业务团队。

3、合作方背景、合作模式及利润分成模式

（1）海南科思翰企业管理有限公司背景

海南科思翰企业管理有限公司（以下简称“海南科思翰”）由自然人李思思100%控股，李思思为科思翰运营团队的核心成员。李思思，从2018年起，专注国内外人工智能领域的投资及运营，积累了较为丰富的行业资源。

（2）合作模式及利润分成模式

公司与海南科思翰共同成立子公司科思翰，其中公司持股51%，海南科思翰持股49%。科思翰投入运营并产生利润后，双方按股权比例享受收益。日常经营中，合资公司的管理模式与原有工程设备租赁业务的总部与一线区域、门店考核机制一致，由公司负责资产采购、资产管理、风险管控以及相关流程与标准的制定；由李思思带领的科思翰智算团队负责业务及技术服务策略，享有根据市场情况做出判断的业务自主决定权。该合作模式将有效实现总部赋能及风险管控基础上，充分发挥一线团队的激励效益。

4、重大事项决策流程

科思翰日常经营管理由总经理负责，包括预算内的设备采购、运营管理、人员招聘（总部审核）、商务谈判、业务拓展、文化建设、合同签订（总部法审）等。总部在商务条款设置、技术、管理等方面提供支持。执行董事决定公司的经营计划和投资方案、制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案等。若发生总经理职权外的重大事项，由总经理上报执行董事或股东进行决策。

根据科思翰公司章程，公司的决策流程结构如下：

决策层级	人员	职权
股东	–	公司不设股东会，公司股东依法行使下列职权： （一）决定公司的经营方针和投资计划； （二）委派和更换非由职工代表担任的执行董事、监事，决定有关执行董事、监事的报酬事项； （三）审议批准执行董事的报告； （四）审议批准监事的报告； （五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案； （六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案； （七）对公司增加或者减少注册资本作出决议； （八）对发行公司债券作出决议； （九）对公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算等事项作出决议； （十）修改公司章程；
执行董事	薛敏（华铁应急提名）	执行董事对股东负责，依法行使下列职权： （一）向股东报告工作； （二）执行股东的决定； （三）决定公司的经营计划和投资方案； （四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案； （五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案； （六）制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案； （七）制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案； （八）决定公司内部管理机构的设置； （九）决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人、负责管理人员及其报酬事项； （十）制定公司的基本管理制度；
总经理	李思思（海南科思翰提名）	公司设经理一名。依法行使下列职权： （一）主持公司的生产经营管理工作； （二）组织实施公司年度经营计划和投资方案； （三）拟订公司内部管理机构设置方案； （四）拟订公司的基本管理制度； （五）制定公司的具体规章； （六）提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；

（二）已签订合同的具体情况，包括业务来源、总金额、设备供应方、终端客户、资金来源、目前算力提供进度及后续推进安排，是否存在业务获取依赖于个别核心业务人员或个别客户的情形

1、已签订合同的具体情况

项目	业务来源	总金额（万元）	设备供应方	终端客户	资金来源	进度及后续安排
1	市场发掘	22,848	深圳某电子科技有限公司	某大型互联网企业	融资租赁公司等金融机构	预计2个月左右开始交付
2	市场发掘	1,173	杭州某科技有限公司	某互联网企业	自有资金	履行中

注：以上合同总金额以全部履行完毕计算。

除上述签订的合同外，公司正与通信运营商、国有企业等进行商业洽谈，后续将逐步落地。

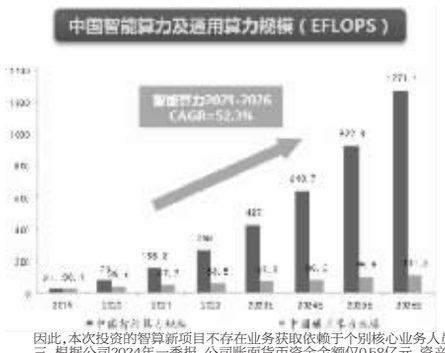
2、业务获取模式

新业务开展初期，裸金属租赁客户主要为互联网企业、国有企业、运营商等大型客户，获取客户资源能力较为关键，通过与具备行业资源的团队成立合资公司等模式，快速实现项目落地。公司新业务通过科思翰等合资公司及总部团队获取客户，总部统一管理客户资源、签订3-5年长期租赁合同等方式，有效确保客源稳定、充足，不存在依赖个别核心人员的情形，具体措施如下：

第一、公司已规划了完整的核心团队架构，包括市场销售、技术实现、供应链交付等（详见前文“团队人员安排”部分的内容），每份订单的签约须严格通过商务、技术、交付能力的多方评审流程，获得各条线的一致确认后，方可正式推进执行。第二，公司长期沉淀的体系化运营经验，特别是成熟的“华铁合伙人”制度已在过往其他项目中得到了充分的实践验证，可有效平衡核心员工的业务激励与风险约束。第三，公司新业务板块将搭建多个业务团队，一线团队接受总部的统一管理，客情由相关人员及时、准确地反馈总部，由总部协调业务资源，不存在业务人员单线联系的情形。第四，新业务签订的主要为3-5年的长期租赁合同，业务人员流动短期内不会对业务产生重大影响。

同时，GPU级智能算力的蓝海市场空间广阔，根据Trendforce发布的《中国人工智能算力发展评估报告》显示：在AI时代，我国的智能算力行业规模将以超过50%的年均复合增长率攀升，并大幅反超传统的通用CPU级算力产业。此外，所需智能算力的下游产业同样分布广泛，在公司科学合理制定客户来源多元化的销售目标及销售策略指引下，能够进一步分散订单集中的有关风险。

来源：西南证券研究报告《AIGC海阔凭鱼跃，数据要素破浪会有时》



因此，本次投资的智算新项目不存在业务获取依赖于个别核心业务人员或个别客户的情形。

三、根据公司2024年一季报，公司账面货币资金余额仅0.58亿元，资产总规模196.49亿元，资产负债率70.25%，短期有息负债约12亿元，长期有息负债7.95亿元，账面货币资金规模远不足以覆盖债务规模，同时公司设备租赁业务和算力租赁业务均为资本密集型业务。请公司补充披露：（1）新业务开展所需资金的安排统筹情况，包括资金来源初步安排，目前是否存在资金提供意向方，与资金提供意向方的洽谈情况等；（2）结合相关筹资计划实施完毕以后公司的资产负债率、利息费用、偿债能力等，说明公司筹资安排是否具有可实现性，是否存在因资金不足导致合同无法履行的风险；（3）结合公司资金状况、新业务合同签订与技术储备情况等说明本次投资事项决策是否审慎、是否有利于保护上市公司及投资者利益。

回复：

（一）新业务开展所需资金的安排统筹情况，包括资金来源初步安排，目前是否存在资金提供意向方，与资金提供意向方的洽谈情况等

公司本次拟在算力业务板块投资人民币10亿元，项目投资的资金来源为自有资金和自筹资金。根据项目实施规划，项目建设期为12个月，项目资金将分步骤、分阶段投入。

公司从事设备租赁行业多年，已与超20家银行、40家融资租赁公司达成长期合作，累计金额超120亿元，与相关金融机构等资金提供方具有良好合作基础。同时，基于算力相关项目的融资具有较好的政策支持、硬件设备较强的变现能力以及3-5年的长期合同产生的稳定现金流等因素，融资租赁公司对该类业务具有较强的合作意向。经初步接洽，公司已与10余家融资租赁公司开展洽谈及审批工作，初步表达合作意向项目金额合计20亿元以上，审批中或者明确发送意向文件的项目金额合计10亿元以上，后续将根据订单情况逐步落地。公司在银行及融资租赁公司等金融机构的信用情况良好，后期将根据项目实施进展及生产经营情况，统筹安排所需资金，充分利用融资资源优势保障新业务开展。

后续经营中，公司基于对新业务市场供需、业务推进节奏、发展规划的综合考虑，将有序调控资金使用节奏。目前公司与下游客户签订的合同期限以3-5年为主，与融资租赁分期方案匹配，将提供稳定的现金流匹配偿付上述分期融资款。此外，公司目标客户主要为信用资质良好的大型企业、国有企业及提供强担保的其他企业，均具有较强的履约能力。

（二）结合相关筹资计划实施完毕以后公司的资产负债率、利息费用、偿债能力等，说明公司筹资安排是否具有可实现性，是否存在因资金不足导致合同无法履行的风险

基于极端情况下进行财务压力测试，假设公司于2024年下半年开始投入，通过融资租赁方式投入10亿元，每半年期初投入金额为5亿元，融资期限5年，融资利率按5%进行简单测算，筹资计划实施完毕以后，对公司的资产负债率、利息费用、偿债能力指标的影响如下：

项目	利息费用（万元）	资产负债率	流动比率	速动比率
2024年3月31日	–	70.25%	0.77	0.76
2024年12月31日	1,203.79	70.99%	0.77	0.76
2025年6月30日	3,498.77	71.69%	0.77	0.76

注：上述测算数据基于2024年3月31日数据。

基于上表，经初步测算，2024年3月31日、2024年12月31日和2025年6月30日，公司的资产负债率分别为70.25%、70.99%和71.69%，资产负债率未大幅提升，仍处于生产经营的正常水平。从资产负债率来看，公司的偿债能力未受到重大影响。2024年3月31日、2024年12月31日和2025年6月30日，公司流动比率均为0.77，速动比率均为0.76，流动比率和速动比率的下降幅度极小，对公司的偿债能力未产生实质性影响。2024年第一季度，公司实现的净利润为15,657.15万元，盈利能够覆盖上表测算的财务费用支出，公司的筹资安排具有可实现性。

同时，公司将根据智算中心建设的实际情况向供应商采购，避免集中囤积库存。在后续的业务发展过程中，公司将通过银行授信、融资租赁等多种筹资措施，结合业务需求、资金筹集进度合理安排采购节奏，在足额保障履行合同所需资金的前提下，筹资所产生的财务费用得到有效偿付，公司资产负债率、流动比率、速动比率、偿债能力均不会受到实质影响，即上述筹资方案具有可实现性，公司因资金不足导致合同无法履行的风险较小。

（三）结合公司资金状况、新业务合同签订与技术储备情况等说明本次投资事项决策是否审慎、是否有利于保护上市公司及投资者利益

公司于2023年6月开始通过自主调研及向多方咨询等方式对智能算力前景、市场情况、盈利模式等进行了逐步深入的研究，总体认为智能算力产业发展势头迅猛、市场空间较大，有望构成工程设备租赁业务之外的第二增长曲线。公司于2023年9月，以科思翰作为主体从事产品研发、团队人员搭建、运营资金投入等方面对智能算力业务进行了实践性探索。公司基于稳健经营及可持续发展的考虑，对自身资金状况、客源情况及技术储备等方面进行了综合分析。

在资金方面，公司通过自有经营现金流、外部融资及轻资产方式，形成了较好的资金储备。2020-2023年，经营活动产生的现金流量净额分别为53,767.37万元、110,496.42万元、140,454.57万元和194,491.72万元，复合增长率为53.51%，公司整体现金流良好。此外，而公司已与10余家融资租赁公司开展洽谈及审批工作，初步表达合作意向20亿元以上，审批中或者明确发送意向文件的10亿元以上，具备较好的资金储备。在后续项目中，公司还将通过轻资产模式为智能算力业务引入外部资金方或资产闲置方，进一步补充业务发展的资金需求。

在合同订单方面，公司的智能算力业务开拓已获得初步成果，截至公告披露日公司已落地两单业务，合同金额总计达2.4亿元。除已签订的合同外，公司正通过多业务渠道与通信运营商、国有企业等进行商业洽谈，具备较好的客源储备。

在技术储备方面，公司智能算力业务尚在起步阶段，初步组建了14人专职团队并采取外部技术合作模式，基本可满足当前业务规模需求。公司将结合订单落地及发展规划，针对性地在各阶段招募智能算力业务发展所需的相应专业技术人才。

综上所述，公司基于实际发展需要，并结合对公司资金状况、获客能力、技术储备的审慎考虑做出此次投资决策。开展智能算力业务，有利于提高公司的盈利能力和可持续经营能力，有利于保护上市公司及投资者利益。

特此公告。

浙江华铁应急设备科技股份有限公司董事会
2024年5月10日

证券代码：600546 证券简称：山煤国际 公告编号：临2024-017号

山煤国际能源集团股份有限公司关于参加山西辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日活动的公告

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。

为进一步加强与投资者的互动交流，山煤国际能源集团股份有限公司（以下简称“公司”）将参加由中国证券监督管理委员会山西监管局、山西省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“山西辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日暨年报业绩说明会”，现将相关事项公告如下：

本次活动将采用网络远程的方式举行，投资者可登录“全景路演”网站（http://rs.p5w.net），或关注微信公众号：全景财经，或下载全景路演APP，参与本次互动交流。

活动时间为2024年5月20日（星期一）15:00-17:00。

届时公司总经理付中华先生、独立董事吴秋生先生、财务总监陈一杰先生、董事会秘书李艳英女士将在线就公司2023年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况和可持续发展等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流，欢迎广大投资者积极参与。

特此公告。

山煤国际能源集团股份有限公司
董事会
2024年5月9日

证券代码：600546 证券简称：山煤国际 公告编号：临2024-016号

山煤国际能源集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告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。

山煤国际能源集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于山煤国际能源集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0308号，以下简称“《监管工作函》”）。公司对《监管工作函》提出的相关问题进行认真分析，现就《监管工作函》提及事项回复如下：

问题一、关于现金收购蒲县能源暨关联交易

年报显示，公司以现金方式收购控股股东关联方山西焦煤集团煤业管理有限公司持有的山西煤炭进出口集团蒲县能源有限公司（以下简称蒲县能源）100%股权，收购标的资产账面价值4,073.05万元，评估值及转让价格均为6,217.52万元，报告期末工商变更及资产交割已全部完成。2021年末至2023年上半年末，公司针对蒲县能源的应收账款账面余额分别为0.38亿元、2.53亿元、2.16亿元。

请公司：（1）补充披露近三年公司与蒲县能源发生各类型关联交易的有关情况，包括合同签订时间、交易内容、合同金额、收入确认、收付款情况、期末欠款及对应科目等，并结合定价依据和结算方式等，说明各项关联交易定价是否公允，结算是否异常，并与可比第三方进行比较，说明是否存在明显不一致的情形，是否损害上市公司利益；（2）结合蒲县能源主营业务情况，说明上述交易是否与其主营业务有关，交易量是否与其产能相匹配，相关交易是否真实且具有商业实质，相关欠款是否实质构成资金占用，以及公司实施该次收购的交易目的；（3）截至2023年上半年末，公司针对蒲县能源的应收账款账面余额为2.16亿元。请公司补充说明合并日前上述债务是否已清偿。如否，进一步说明在收购中评估价值是否已充分考虑相关款项的影响，收购定价是否公允，是否有利于上市公司利益。请独立董事、年审会计师发表明确意见。

公司回复：

1.补充披露近三年公司与蒲县能源发生各类型关联交易的有关情况，包括合同签订时间、交易内容、合同金额、收入确认、收付款情况、期末欠款及对应科目等，并结合定价依据和结算方式等，说明各项关联交易定价是否公允，结算是否异常，并与可比第三方进行比较，说明是否存在明显不一致的情形，是否损害上市公司利益；（2）结合蒲县能源主营业务情况，说明上述交易是否与其主营业务有关，交易量是否与其产能相匹配，相关交易是否真实且具有商业实质，相关欠款是否实质构成资金占用，以及公司实施该次收购的交易目的；（3）截至2023年上半年末，公司针对蒲县能源的应收账款账面余额为2.16亿元。请公司补充说明合并日前上述债务是否已清偿。如否，进一步说明在收购中评估价值是否已充分考虑相关款项的影响，收购定价是否公允，是否有利于上市公司利益。请独立董事、年审会计师发表明确意见。

（1）截至2023年上半年末，公司应收蒲县能源账面余额2.16亿元。截至2023年9月，蒲县能源已清偿1.85亿元，受政府8月初至11月底修路影响，处于停产状态，12月恢复正常生产，2024年1月份对剩余款项0.31亿元进行了清偿。

（2）豹子沟煤业开采的原煤全部由蒲县能源洗选，洗选后精煤销售给山煤国际，形成应收账款系因山煤国际统一的回款账期影响。截至评估基准日2023年6月31日，蒲县能源应收山煤国际煤炭款1.94亿元。对于关联方交易形成的应收账款，无证据表明其回款存在风险且账龄在1年以内，评估时未考虑该笔应收款项的风险损失，按照账面值确认评估值。

截至评估基准日2023年5月31日蒲县能源应付豹子沟煤业煤炭款2.99亿元，评估以账面值确认评估值。应收应付的煤炭款对抵后，蒲县能源应付山煤国际1.05亿元。企业价值评估中负债按照经审计后账面值确认评估值，该负债的评估按照企业在基准日实际应承担的债务金额考虑。公司与蒲县能源之间发生的应收应付差额1.05亿元，主要有以下两方面原因：一是蒲县能源货币资金、存货等扣除应收账款的流动资产账面值合计为0.85亿元。二是公司与蒲县能源的煤炭业务往来存在信用结算周期。

另外，采用资产基础法评估后的净资产为6,217.52万元，剔除可对抵的关联方往来款后的资产负债率为83%，即企业相关资产足以偿还相关负债。

综上，收购项目的评估价值已充分考虑了上述关联方往来款的影响。

（3）收购的评估结论采用资产基础法定价，评估值及转让价格较账面价值增值主要来自于固定资产评估增值1,665.50万元。增值原因：固定资产账面原值34,883.55万元，评估原值30,622.05万元，评估减值4,261.50万元，减值率为12.22%；固定资产账面净值23,224.22万元，评估净值24,889.72万元，评估增值7.17%，增值原因主要是蒲县能源的会计折旧政策与评估考虑的资产经济耐用年限的差异所致。

（4）经查询同花顺iFinD，煤炭开采和洗选业在2023年5月31日的平均市盈率为6.9093，非流动性折扣比率25.59%。

2022年蒲县能源扣非净利润1,104.12万元，计算的企业估值为5,706.26万元；2023年扣非净利润1,728.32万元，计算的企业估值为8,932.23万元，评估结论6,217.52万元在合理范围内。

综上所述，评估值及转让价格6,217.52万元是公允的，不存在损害上市公司利益的情形。

独立董事意见：

经核查，我们认为公司与关联方蒲县能源开展的相关业务真实，具备商业实质，交易价格合理、公允，符合周边煤炭市场情况，属于正常经营性资金往来情形，不构成资金占用。

公司本次收购控股股东关联方所持有的蒲县能源100%股权，是为了落实山西省国企改革提高资产证券化水平要求，加快实施精煤战略，有效提升子公司豹子沟煤业的洗选能力。

我们认真审阅了公司本次收购评估涉及的相关材料，认为评估机构选用的评估方法、定价方式合理、公允，定价原则符合相关法律法规的规定，同时评估过程中充分考虑了公司与蒲县能源之间经营性往来形成的应收款项情况，不会对公司及公司财务状况、经营