

# 山东招金膜天股份有限公司

## 关于2023年半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司下发的《关于对山东招金膜天股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第018号）（以下简称“《问询函》”）已收悉，感谢贵公司对山东招金膜天股份有限公司在全国中小企业股份转让系统披露的2023年半年度报告进行审核。山东招金膜天股份有限公司（以下简称“公司”）对贵公司提出的《问询函》进行了认真讨论与核查，并进行了书面说明。现将《问询函》中提及的问题说明如下：

### 问题一、关于经营业绩

报告期内你公司营业收入 194,553,010.27 元，同比增长 9.14%，毛利率 31.94%，增长 7.59 个百分点，各业务毛利率变动差异较大；净利润 9,911,482.27 元，同比增长 33.12%。你公司称“报告期内，公司努力克服经济环境持续低迷的影响”。

请你公司：

（1）结合宏观环境、行业趋势、公司经营状况、主要客户销售金额及同行业可比公司情况等，详细说明本期营业收入大幅增长的原因及合理性

回复：

报告期内，公司各类营业收入及其变动情况如下：

单位：万元

类别	2023年1-6月	2022年1-6月	同期增减金额	同期增减比例
水处理设备	13,318.39	11,016.54	2,301.85	20.89%
膜产品	4,537.92	3,422.83	1,115.09	32.58%
运营服务	410.69	851.17	-440.48	-51.75%
钢结构	1,056.34	2,348.49	-1,292.15	-55.02%
其他业务收入	131.97	187.29	-55.32	-29.54%
合计	19,455.31	17,826.32	1,628.99	9.14%

由上表可知，2023年上半年公司营业收入的增加，主要系水处理设备和膜产品销售收入增加所致。其中，水处理设备销售收入增加，主要系报告期内公司对客户沧州绿源水处理有限公司（以下简称“沧州绿源”）的设备销售金额增加所致；其中，膜产品销售收入增加，主要系公司加大业务开拓力度，尤其是加大对经济发达地区开拓力度所致。其相关情况详见下述“报告期内公司主要客户销售情况”相关描述。

与报告期内公司营业收入增长相关的情况分析如下：

## 1) 宏观环境及行业发展情况

### ①宏观经济环境

2023年上半年，国内经济总体呈现恢复向好态势，工业生产持续恢复。根据国家统计局数据，2023年上半年，我国GDP为593,034亿元，同比增长5.5%；全国规模以上工业增加值同比增长3.8%；全国固定资产投资（不含农户）243,113亿元，同比增长3.8%。

公司主要从事膜处理设备和膜产品销售，产品广泛应用于工业废水和生活污水处理等领域，公司业务发展与宏观经济周期波动及下游客户的固定资产增减变动情况存在一定的相关性质。2023年上半年，国内宏观经济及工业生产的持续恢复，有利推动公司业务不断向好发展。

### ②行业发展情况

随着我国经济不断发展，生态问题日渐凸显，政府对环保问题日趋重视，近年来，国家出台多项污水处理相关政策，涉及水污染防治、污水处理市场化机制等多方面内容，推动我国污水处理市场不断规范化发展。2021年6月，国家发改委、住建部联合印发《“十四五”城镇污水处理及资源化利用发展规划》，提出了“十四五”时期城镇污水处理及资源化利用的主要目标、重点建设任务，以指导各地有序开展城镇污水处理及资源化利用工作。2022年1月，生态环境部联合五部门印发《农业农村污染治理攻坚战行动方案（2021-2025年）》，聚焦农村污水治理、黑臭水体整治等重点工程，为实现乡村生态振兴提供有力支撑。

“十四五”期间，污水处理重点任务在于打好水污染治理攻坚战，促进减污

降碳协同增效，深入推进工业绿色发展，推进污水资源化利用。据住建部统计数据，2021年，我国污水处理厂超过2万座，同比增长13%，中国城市、县城、建制镇、乡及镇乡级特殊区域污水处理厂污水处理能力分别为20,767万立方米/日、3,979万立方米/日、2,933万立方米/日、122万立方米/日及25万立方米/日，总体来看，县城、农村区域污水处理厂处理能力仍有进一步增长空间。

近年来随着水环境压力的加大，我国对污水处理的关注迈入到一个新的阶段，污水处理排放标准亦向着更加严苛的方向发展，越来越多的城市污水处理厂排放标准由原来的《城镇污水处理厂污染物排放标准》GB18918-2002中的二级、一级B标准提升为一级A或者更高标准。同时，国务院公布的《排污许可管理条例》于2021年3月1日起实施，进一步加强了对环境污染物排放的管制力度。近年来，多地开展了水环境质量整治活动，积极消灭劣五类水体和黑臭水体。当污水处理厂出水标准并未达到生态系统自然的承受能力，将会导致水循环系统无法实现闭环运转，从而将进一步催化水资源的短缺和污染问题。因此，在政策、社会需求和生态需求等多轮驱动下，污水深度处理中水回用将迎来广阔的发展市场。

### ③公司经营状况

公司作为膜产品的专业制造商及水处理方案的专业提供商，一直专注于膜技术在水深度处理领域的应用，积累了大量的水处理项目业绩和经验，包括锅炉补给水高纯水制备、饮用水提标升级、市政污水处理及工业废水的处理回用、苦咸水处理、海水淡化等。2023年，公司坚持市场导向，认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握产品市场走势，适时调整销售策略，积极拓展营销网络，推进精准营销，在市场开拓方面主要采取的措施如下：

A. 聚焦重点客户。加大对长期战略客户的开拓力度和持续建设，加大对公司产品品牌推广的宣传力度。

B. 市场布局优化。公司积极拓展营销网络，各营销事业部向经济发达区、环保产业聚集区、一线城市和西北区域市场开拓的步伐坚实推进，明确了业务定位和发展优先级，由以往的“业务同质，分兵作战”，变为“集中火力，兵团作战”，市场布局得到优化，国内市场取得多点突破，形成了市场发展合力。



C.品牌影响力扩大。随着公司业务开拓力度的不断加大和公司业务规模的不断扩大，公司产品在行业内的影响力得到提升。同时，公司积极参加广州水展、上海水展、青岛水展、泰国水展等多个有影响力的大型展会，亦进一步提高了公司在行业内的知名度与品牌影响力，公司在行业内展现了良好的品牌形象。

#### ④报告期内公司主要客户销售情况

公司水处理设备销售的前五大客户情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
客户	销售内容	销售金额	收入占比
沧州绿源水处理有限公司	水处理设备	7,688.05	39.52%
中国机械工业建设集团有限公司	水处理设备	3,322.18	17.08%
中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	水处理设备	1,015.04	5.22%
新疆希尔路桥工程有限公司	水处理设备	760.23	3.91%
中一橡胶股份有限公司	水处理设备	448.67	2.31%
合计	-	13,234.18	68.02%
2022年1-6月			
客户	销售内容	销售金额	收入占比
沧州绿源水处理有限公司	水处理设备	2,957.05	16.59%
中电环保股份有限公司南京分公司	水处理设备	1,583.77	8.88%
淄博明瑞热电有限公司	水处理设备	982.30	5.51%
禹城市润禹水务有限公司	水处理设备	777.61	4.36%
兴润建设集团有限公司	水处理设备	672.57	3.77%
合计	-	6,973.30	39.12%

由上表可知，2023年上半年公司水处理设备销售收入增加，主要系随着公司长期合作客户沧州绿源新建污水处理厂的不断竣工，公司对其销售的水处理设备亦得到验收，从而公司对沧州绿源实现的销售收入增加。

公司膜产品销售的前五大客户情况如下：

单位：万元

2023年1-6月			
客户	销售内容	销售金额	收入占比
北京英诺格林科技有限公司	膜产品	368.78	1.90%

山东金之膜环保科技有限公司	膜产品	315.21	1.62%
沧州绿源水处理有限公司	膜产品	254.87	1.31%
安徽至臻科技股份有限公司	膜产品	229.38	1.18%
湖南澳维科技股份有限公司	膜产品	210.07	1.08%
合计		<b>1,378.31</b>	<b>7.08%</b>
2022年1-6月			
客户	销售内容	销售金额	收入占比
北控三河水环境科技有限公司	膜产品	268.21	1.50%
广东新泰隆环保集团有限公司	膜产品	158.12	0.89%
江苏立业环境科技有限公司	膜产品	147.19	0.83%
河北禹程环保科技有限公司	膜产品	114.93	0.64%
广州纯科环保科技有限公司	膜产品	100.88	0.57%
合计		<b>789.33</b>	<b>4.43%</b>

2023年上半年，膜产品销售收入较上年同期增长32.58%，主要是当期公司加大销售推广力度，尤其是加大向经济发达地区、一线城市等区域进行市场开拓的力度所致。

#### ⑤ 同行业可比公司情况

同行业可比公司	2023年上半年营业收入同比增长	相关情况说明书
金科环境（688466.SH）	16.09%	其中，装备及技术解决方案业务收入同比增加10.23%；污废水资源化产品生产与销售业务收入同比增加10.08%，运维技术服务业务收入同比增加52.84%。
沃顿科技（000920.SZ）	9.88%	其中，膜产品同比增加16.21%；中水回用收入同比增加6.28%；运维技术服务业务收入同比增加52.84%。
三达膜（688101.SH）	15.45%	其中，膜技术应用收入同比增长57.24%；水务投资运营收入同比增长13.48%。

由上表可知，同行业可比上市公司2023年上半年营业收入亦呈增长趋势。公司2023年上半年营业收入较同期增长9.14%，与可比公司相比不存在较大差异。

（2）结合不同类别业务的开展情况、定价政策、收入确认政策、成本构成及归集结转方法、产品及与原材料价格变动情况等，说明各业务毛利率差异较



大、且变动趋势不一致的原因及合理性，并与同行业可比公司进行对比，说明毛利率水平是否合理。

回复：

1) 报告期内毛利率变动情况分析

2023 年上半年、2022 年上半年，公司主要业务毛利率情况如下：

类别	2023 年 1-6 月销售收入	2023 年 1-6 月毛利率	2022 年 1-6 月毛利率	同期增减比例
膜产品	4,537.92	37.15%	45.44%	-8.29%
水处理设备	1,3318.39	30.58%	18.19%	12.39%
运营服务	410.69	45.48%	17.94%	27.54%
钢结构	1,056.34	17.81%	22.02%	-4.21%
综合毛利率	-	<b>31.74%</b>	<b>23.98%</b>	<b>7.76%</b>

①2023 年上半年膜产品的毛利率较同期降低。其主要系随着市场竞争压力的加大，2023 年部分膜产品平均销售价格有所降低所致。

②2023 年上半年水处理设备的毛利率较同期增加。其主要系一方面，公司将水处理设备发往客户现场后，需对其进行安装，安装调试后客户方能对公司提供的设备进行验收。根据不同项目规模，安装验收周期一般在在 1 个月-12 个月之间。2023 年 1-6 月公司销售的部分大规模水处理设备，其系在以前年度签订的销售合同，其销售价格已确定，销售价格确定的相对较高；另一方面，公司销售的水处理设备大部分为差异化产品，公司将会综合考虑生产、安装周期、议价情况以及客户回款情况，确定销售价格。2023 年上半年完成验收的部分水处理设备销售项目，其确定的销售价格相对较高。

③公司提供运营服务，主要为公司按月向客户提供相关污水综合治理服务，以确保相关排放的达标。2023 年上半年，公司运营服务的毛利率较同期增加，其主要系一方面，随着公司运营处理水平的不断提高和处理工艺的改进，公司对污水治理投入的成本相对降低；另一方面，2023 年上半年公司承接部分水质较差且处理难度较大的污水处理项目，凭借公司已具备较强的污水处理能力，公司对其具有一定的议价能力，公司对其运营服务收费价格相对较高，从而其毛利率有所提升。

## 2) 公司业务开展情况

随着膜产品市场竞争压力的加大,公司不断加大对膜产品市场开拓力度,全力攻坚市场开拓,不断开拓市场新领域;在加大膜产品销售推广的同时,公司亦加大对水处理设备的开拓力度,坚持不懈发展大客户、长期稳定客户与战略合作伙伴,加大与大客户合作的深度和广度。

## 3) 定价政策

公司严格规范产品销售定价行为,维护市场价格秩序,主要依据公司各产品的成本及市场价格并结合市场上各产品的供需状态及发展趋势进行产品定价,主要是从公司品牌战略出发,以保证品牌得到推广,新产品得到使用为第一原则,实现公司与客户之间的双赢。

## 4) 公司收入确认政策

公司 2023 年收入确认政策较 2022 年未发生改变。公司业务的收入确认原则如下:

### ①膜产品收入确认

一般在款到发货或者货到付款,公司发货后不需要提供后续服务,收入确认的原则为公司将产品发给购货方,对方签收确认,产品的控制权转移时确认收入。

### ②水处理设备、钢结构收入确认

水处理设备、钢结构的收入确认,公司按照完工并验收合格后确认销售收入。

## 5) 成本构成及成本结转

### ①成本构成

膜产品成本包含直接材料、直接人工、制造费用、运费,其中,直接材料主要包含 PVDF 等原材料;水处理设备成本包含直接材料、直接人工、制造费用、运费,其中,直接材料主要包括膜产品、配电柜及电气控制系统等;运营服务成本主要包括运营使用的材料、药剂、膜产品、人工成本及运费等与运营相关的成本。

## ②成本结转

膜产品成本结转，主要系以库存商品销售出库后，按照加权平均单价结转至营业成本；水处理设备项目主要以验收为收入成本结转依据，大额项目一经验收整体确认收入并结转成本；运营服务按照每月运营处理的污水量确认收入并对应结转成本。

## 6) 产品及原材料价格变动情况

如前所述，随着市场竞争压力的加大，2023年部分膜产品平均销售价格有所降低；公司销售的水处理设备大部分为差异化产品，公司将会综合考虑生产、安装周期、议价情况以及客户回款情况，确定销售价格。

## 7) 同行业可比公司情况

2023年上半年及2022年上半年同行业可比公司相关毛利率情况如下：

同行业可比公司	主营业务项目	2023年1-6月毛利率	2022年1-6月毛利率
金科环境	提供装备及技术解决方案，污废水资源化产品的生产与销售、提供运维技术服务等	39.87%	36.12%
沃顿科技	主要从事以分离膜及相关材料研发、生产和销售业务为主，以植物纤维综合利用、膜分离以及股权投资运营为辅	38.55%	38.89%
三达膜	主营业务包括膜材料研发、膜组件生产、膜软件开发、膜设备制造、膜系统集成和膜技术应用,为传统工业生产过程的升级改造提供清洁生产与绿色制造的手段与方法,为过程工业的分离纯化与污废水资源化提供基于膜技术创新解决方案	38.25%	35.75%

注：上表沃顿科技毛利率为其膜产品毛利率。

2023年1-6月，公司综合毛利率较上年同期有所增加，其与同行业的趋势基本相符，不存在重大差异。

## 问题二、关于应收账款

报告期末你公司应收账款账面余额 306,512,812.76 元，较期初增长 80.21%；其中1年以内账面余额较期初增加 100,497,602.85 元，占本期营业收入的 51.66%。



请你公司结合收入确认政策及确认时间、信用政策、主要客户结算周期等说明报告期内营业收入大部分未收回的原因，是否存在通过大额赊销突击销售或者提前确认收入的情形，并说明相关款项截止目前的收回情况。

回复：

截至 2023 年 6 月末，公司应收账款余额为 30,651.28 万元，较 2022 年末增加 13,642.27 万元，增长 80.21%，其中 1 年以内账面余额期初增加 10,049.76 万元。

截至 2023 年 6 月末，前五大应收账款余额为 18,726.20 万元，占应收账款余额的比例为 61.09%；其中，1 年以内应收账款余额为 14,981.68 万元，占 1 年以内应收账款余额的比例为 67.82%。截至 2023 年 6 月末，公司前五大应收账款相关情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	分项目应收账款余额	产品类型	收入确认时间	应收账款账龄是否为 1 年以内	结算条款	截至本问询回复出具之日期后回款金额
沧州绿源水处理有限公司	13,243.83	84.44	水处理设备	2022.11	是	预付 60%,安调验收合格后付清余款	-
		76.53	水处理设备	2020.12	否	预付 15%,发货前付 40%,施工结束并办理机械竣工收据后支付 35%,10%质保金	-
		210.80	水处理设备	2021.12	否	预付 15%,发货前付 40%,施工结束并办理机械竣工收据后支付 35%, 10%质保金	-
		452.66	水处理设备	2021.12	否	预付 30%,发货前付 30%,安调验收合格付 30%,10%质保金	-
		3,004.52	水处理设备	2022.06	否	预付 30%，发货前付 30%，安调合格 30%，10%质保金	-
		252.78	水处理设备	2022.10	是	预付 30%，施工结束 60%，10%质保金	-
		429.00	水处理设备	2022.12	是	货到验收合格 45 日内付清全款	-
		3,370.00	水处理设备	2023.3	是	预付 30%，发货前付 30%，安调合格付 30%，10%质保金	-
		4,141.71	水处理设备	2023.3	是	60%安装款，30%调试款，10%质保金一年	-
		411.84	水处理设备	2022.12	是	预付 30%，发货前付 30%，安调验收合格付 30%，10%质保金，10%质保金	-
288.00	膜产品	2023.3	是	款到发货	-		

		521.55	水处理设备	2023.6	是	30%预付款, 40%项目完工款, 20%验收款, 验收合格7日内支付, 质保金10%	-
中国机械工业建设集团有限公司	2,939.06	2,939.06	水处理设备	2023.6	是	项目调试完毕运行2个月进行验收, 验收合格后10个工作日内付90%, 正常运行1年后付5%, 运行2年后付5%	90.00-
烟台市套子湾污水处理有限公司	1,159.00	1,159.00	水处理设备	2022.11	是	30%预付款, 项目验收合格后凭发票等相关付款凭证支付30%, 验收合格满1年付20%, 验收合格满2年付10%, 余款质保期满5年无质量问题一次性付清10%	300.00
中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	797.36	797.36	水处理设备	2023.6	是	收到乙方履约保证金/履约保函、相应金额的增值税专用发票、支付申请后, 甲方向乙方支付总价10%的预付款, 收到乙方当批货物相应增值税专用发票、支付申请后, 且甲方收到业务支付的50%货款, 支付50%, 收到乙方当批货物相应增值税专用发票、支付申请后, 甲方向乙方支付合同总价的30%, 合同额的10%为质量保证金, 设备168小时性能考核合格稳定运行三年	120.24
招远华易唐有限公司	586.94	584.77	钢结构	2023.6	是	合同签订之日起7日内, 预付合同金额30%做为材料费, 每月按工程形象进度支付完成工程价款80%(含已付材料费), 竣工验收合格审计完毕后付至竣工结算价款的97%, 余款3%工程质保期满后7个工作日内一次性无息付清	-
		2.17	膜产品	2023.5	是	款到发货	-
合计	18,726.20	18,726.20	-	-	-	-	510.24

由上表可知, 公司应收账款主要系销售水处理设备而形成, 公司对其系以安装完毕, 完工验收合格后确认收入的实现。公司对于水处理设备的销售, 结合客户的相关情况, 将会与其约定具体的结算条款。公司销售人员将按照合同约定的结算条款对客户的货款进行催收, 且未明确对客户给予信用期限, 但鉴于部分客户短期内存在一定的资金压力, 未及时向公司支付货款, 从而对部分客户形成较大的应收账款。公司已安排专人对前述客户欠款进行催收, 且不断加大催收力度。

报告期内, 公司均系以水处理设备完工验收后确认收入的实现, 未明确给部

分客户进行赊销。因此，不存在通过大额赊销突击销售或者提前确认收入的情形。

### 问题三、关于预付款项

报告期末你公司预付款项余额 13,273,436.24 元，较期初增长 61.90%。你公司称“预付款项增长主要系部分大额项目预付原材料款项增加所致”。

请你公司列示预付款项金额前五名的项目名称、采购内容说明大额预付款项的原因及合理性，截止目前的履约进展。

回复：

截至 2023 年 6 月末，公司预付账款余额为 1,327.34 万元，较期初增加 507.49 万元，增长 61.90%，主要系随着公司承做项目规模的增加，为加快对客户响应速度，提前预付部分供应商原材料款，从而预付原材料款项增加所致。

截至 2023 年 6 月末，公司前五大预付明细如下：

单位：万元

单位名称	预付金额	占比	采购内容	原因及合理性说明	截至本问询回复出具之日履约进度
河南华东工控技术有限公司	203.10	15.30%	电气控制系统	公司承做客户新疆天鹭新材料科技有限公司(以下简称为“新疆天鹭”、新乡化纤股份有限公司(以下简称为“新乡化纤”)相关项目的金额较大,对应的销售金额分别为 4,449.67 万元、2426 万元,为加快对客户的响应速度,提前预付供应商原材料款,从而确保相关原材料供应的及时性	相关货物已采购完毕,且已入库
水木清环(北京)环保科技有限公司	180.00	13.56%	膜丝	为提高对客户的响应速度,提前储备部分相对标准	由于部分原材料货物质量存在一定问题,



				化的原材料	实际购买 21.97 万, 剩余 158.03 万货款 已由供应商退 回公司
沁阳市益汇科技实业 有限公司	81.54	6.14%	玻璃钢罐、 水箱	公司为承做前述 提及的新疆天鹭 项目, 提前预付给 供应商的原材料 款项, 以保证原材 料供应的及时性	相关货物已采 购完毕, 且已 入库
北京盛大维新科技发 展有限公司	55.92	4.21%	反渗透膜	为提高对客户 的响应速度, 提前 储备部分相对标 准化的原材料	相关货物已采 购完毕, 且已 入库
江苏龙岱环保集团有 限公司	43.35	3.27%	纤维束过 滤器	公司为承做前述 提及的新疆天鹭 项目, 提前预付给 供应商的原材料 款项, 以保证原材 料供应的及时性	相关货物已采 购完毕, 且已 入库
合计	563.91	42.48%	-		-

由上表可知, 公司主要预付款项的支付较为合理, 且期后履约未出现异常情况。

#### 问题四、关于销售费用

报告期内你公司销售费用 13,075,254.49 元, 同比增长 63.45%, 其中职工薪酬 5,680,188.03 元, 同比增长 32.12%; 折旧费 2,184,277.18 元, 同比增长 68.85%。本期你公司销售人员减少 7 人。

请你公司:

(1) 结合薪酬政策、销售人员人数等说明销售费用职工薪酬增长的原因

回复:

2023 年上半年及 2022 年上半年, 公司销售人员人数及薪酬相关情况如下:

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
销售人员月平均人数	68	74

销售人员薪酬总额（万元）	568.02	429.94
每人月平均薪酬（元/人/月）	13,922.06	9,683.33

由上表可知，2023年上半年公司销售人员的平均薪酬要高于上年同期情况。主要原因为：一方面，为增强销售人员市场开拓的积极性，公司制定了《2023年招金膜天营销政策》及《2023年招金膜天市场部考核及管理制度》，较以往年度增加了“季度突破奖”及“季度销量奖”，从而销售人员薪酬有所增加；另一方面，在部分销售人员离职的同时，公司新增了部分具有较多销售经验的销售人员，其基本薪酬有所增加。

(2) 说明计入销售费用的折旧费的具体内容，本期大幅增长的原因。

回复：

报告期内，公司在销售费用中核算的折旧费用，主要包括销售部门使用的固定资产产生的折旧费用、销售办事处房屋租赁产生的使用权资产折旧、相关装修支出的摊销。2023年上半年，销售费用的折旧金额增加，主要系公司在2022年下半年对部分办事处进行了装修，从而装修支出的摊销金额有所增加所致。

问题五、关于短期偿债能力

报告期末你公司货币资金余额 26,890,524.93 元，短期借款余额 180,184,277.78 元，报告期内经营活动产生的现金流量净额 36,251,759.95 元。

请你公司结合货币资金、借款到期情况、公司日常生产经营资金需求、未来资金支出、公司融资渠道及融资能力等，分析说明你公司是否存在短期偿债风险。

回复：

(一) 公司主要资产负债及相关财务指标情况

2023年6月末及2022年12月末，公司主要资产负债状况及相关财务指标如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年12月末
流动资产	46,504.18	39,905.84

其中：货币资金	2,689.05	2,549.48
应收账款	27,369.24	14,831.08
存货	9,008.69	16,044.53
非流动资产	<b>24,139.33</b>	<b>24,749.36</b>
流动负债	<b>39,628.72</b>	<b>33,424.01</b>
其中：短期借款	18,018.43	12,013.49
应付账款	9,616.11	8,633.96
应付票据	1,240.78	2,717.14
合同负债	5,514.08	4,107.38
资产负债率	<b>60.67%</b>	<b>57.12%</b>
流动比率	<b>1.17</b>	<b>1.19</b>
速动比率	<b>0.95</b>	<b>0.71</b>
经营活动现金流量净额	-3,625.18	1,055.75
筹资活动现金流量净额	4,485.50	-2,669.86

## （二）公司不存在短期偿债风险

### 1、货币资金情况

截至 2023 年 6 月末，公司货币资金余额为 2,689.05 万元。其中，受限制的货币资金余额为 216.33 万元，占货币资金的比例为 8.04%，受限货币资金主要为公司开具的银行承兑汇票保证金，上述受限资金对公司的生产经营不会产生重大不利影响。对于公司正常的生产经营而言，公司货币资金余额较为充足。

### 2、借款到期情况

截至 2023 年 6 月末，公司短期借款余额为 18,018.43 万元，截止本问询函回复出具之日，已到期的 6,000 万借款已归还，剩余 12,018.43 万元均为一年以内到期的银行借款，公司拥有充足的银行授信额度，且生产经营良好，未来公司将通过银行借款及生产经营资金归还，不存在逾期无法归还的风险。

### 3、公司日常生产资金需求及未来资金支出

公司主要支出为原材料采购、工资支出、费用支出等正常生产经营支出。公司可利用自有资金和借款融资满足正常生产经营支出。

### 4、公司融资渠道及融资能力



截至 2023 年 10 月末，公司已获得银行授信金额 60,500.00 万元，尚未使用的银行授信金额 40,107.40 万元，银行授信规模足以满足公司未来一段时期内营运资金的需求。公司管理层对公司的银行借款的使用情况进行监控并确保遵守借款协议。

#### 5、公司不存在短期偿债风险

虽然公司债务规模较大，但公司经营现金流量稳定，从流动资产金额和变现能力分析，均能满足公司各项债务还本付息的需求。自公司成立以来，未曾出现任何债务违约。目前，公司利用国家级专精特新“小巨人”认定优势，不断拓展各种融资渠道，争取多渠道融通资金，降低融资成本，从而为企业的运营资金需求提供保障。

综上所述，公司不存在短期偿债风险。

山东招金膜天股份有限公司  
2023 年 11 月 22 日

