

证券代码：600215 证券简称：派斯林 公告编号：临 2025-027

派斯林数字科技股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于派斯林数字科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》的
回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在虚假记载、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。

派斯林数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于派斯林数字科技股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0854 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门及年审会计师事务所、评估公司对相关问题进行逐项核查落实和回复，具体内容如下：

问题一、关于经营业绩。

公司主营工业自动化产线业务，2024 年实现营业收入 18.43 亿元，同比下降 13.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.64 亿元，同比下降 46.85%。毛利率方面，公司主营业务毛利率为 14.83%，境内、境外毛利率分别为 6.66% 和 16.39%，境内外毛利率差异较大且低于同行业可比上市公司。此外，公司 2023 年、2024 年经营活动现金流量净额分别为-3.12 亿元、-0.55 亿元，经营性活动现金流持续净流出。

请公司：（1）结合所处行业发展趋势、下游客户需求变化及公司产品价格变化、原材料价格波动、费用发生情况等，说明报告期内公司营业收入和利润下滑的具体原因；（2）补充披露近两年境内外前十大客户情况，并结合境内外客户构成差异及同行业可比上市公司经营情况等，说明公司境内外毛利率差异较大、主营业务毛利率较低的具体原因及合理性；（3）结合公司经营模式、采购和销售政策，量化说明公司经营活动现金流净额近两年持续大额为负的原因

及合理性。

【公司回复】

1. 结合所处行业发展趋势、下游客户需求变化及公司产品价格变化、原材料价格波动、费用发生情况等，说明报告期内公司营业收入和利润下滑的具体原因。

公司 2024 年营业收入和净利润下滑主要原因如下：

（1）北美汽车市场受政策不确定性影响，主机厂延缓或取消资本开支

公司境外主营业务主要位于北美地区，报告期内境外业务收入 15.43 亿元，占主营业务总收入的 83.96%，下游客户主要为全球知名汽车主机厂及零部件一级供应商，客户需求受北美汽车市场政策影响较大。

美国政府于 2022 年 8 月颁布的《通胀削减法案》，通过大幅加码电动汽车补贴政策，刺激北美汽车主机厂掀起新产线投资热潮，受益于下游客户需求增长叠加公司大力进行市场开拓，2023 年公司经营业绩显著增长。2024 年因美国大选不同政党对汽车产业的政策不同，导致主机厂处于政策观望状态，纷纷延后已有产线项目或取消新的投资计划，如：福特汽车于 2024 年初宣布关闭所有电动汽车生产线，通用汽车 2024 年 7 月宣布推迟底特律奥莱恩厂的电动车生产线投产，丰田汽车推迟北美电动汽车工厂的投产时间等。受客户需求推迟或取消影响，2024 年公司部分在手项目延期，新项目开拓未达预期。

2025 年 1 月，美国新任总统就职后，在一季度推动新政策的落地，持续强化美国制造业振兴政策，受此影响主机厂积极释放项目恢复信号。2025 年 5 月，美国《OBBBA 法案》正式发布汽车产业相关政策，北美汽车主机厂项目恢复进程加快并释放新的投资计划，如：通用汽车于 2025 年 6 月宣布计划在未来两年内向位于密歇根州、堪萨斯州和田纳西州的美国三家工厂投资约 40 亿美元；福特汽车于肯塔基州的路易斯维尔装配厂已确定进行重大扩建等。

2025 年以来，公司延后项目已开始逐步恢复，并抓住市场发展时机积极拓展新项目。同时，公司亦在积极拓展智能仓储、建筑装配、汽车零部件制造、白色家电、大消费等工业生产行业的业务布局，扩大市场空间，进一步推动产业布局与客户结构的优化升级。

（2）汽车市场行业竞争加剧，产业链盈利空间不断压缩

报告期内，汽车市场虽然有一定的产销量，但存在“以价换量”等内卷式增长情况，汽车主机厂将竞争压力传导至上游供应商，产业链盈利空间进一步压缩，行业竞争加剧。国内新能源汽车渗透率进入稳定阶段后，主机厂设备投资需求从“扩产”转向“降本”，新订单规模增长不及预期。

2025 年以来，汽车行业纷纷提出“反内卷”号召。5 月 31 日中国汽车工业协会发布《关于维护公平竞争秩序、促进行业健康发展的倡议》；6 月 5 日商务部表示将配合相关部门加强整治与引导；6 月 1 日，国务院《保障中小企业款项支付条例》施行，各大汽车主机厂纷纷宣布将供应商支付账期统一至 60 天内。一系列政策组合拳释放出清晰信号，标志着国内汽车行业正加速向高质量发展转型，产业链整体盈利能力有望在政策护航下实现稳步修复。

同行业可比上市公司 2024 年度主要业绩情况如下：

单位：亿元

公司简称	营业收入			归母净利润		
	2024 年	2023 年	同比（%）	2024 年	2023 年	同比（%）
埃斯顿	40.09	46.52	-13.83	-8.10	1.35	-700.14
巨一科技	35.23	36.91	-4.54	0.21	-2.04	不适用
拓斯达	28.72	45.53	-36.92	-2.45	0.88	-378.58
华昌达	26.01	28.60	-9.06	0.78	0.78	0.11
瑞松科技	8.87	10.16	-12.69	0.11	0.49	-77.15
天永智能	4.69	5.95	-21.10	-1.78	-1.08	不适用
平均值	23.93	28.94	-17.31	-1.87	0.06	-3,118.18
派斯林	18.43	21.37	-13.75	0.64	1.21	-46.85

由上表可知，同行业可比上市公司 2024 年度经营业绩普遍表现不佳。虽然同行业可比上市公司中存在业务结构差异，但基本能反映行业的整体经营情况。其中，可比公司 2024 年度营业收入均呈现不同程度下滑，平均降幅为 17.31%，高于公司降幅；归母净利润也呈现大部分下滑或者亏损，公司 2024 年度经营业绩与同行业趋势基本一致。

（3）产品及原材料价格对业绩的影响

公司主营业务为项目制，产品为根据客户需求定制的工业自动化生产线，该类业务属于非标产品，需要根据客户的技术要求、技术路线、生产节拍、自动化程度、空间布局等个性化要求进行定制开发，不同项目及产品之间金额差异较大，产品价格从几百万元至上亿元不等，不同产品的销售价格不具有可比性。

公司采购的原材料主要包括电气设备、电控材料、电缆组件、控制设备、工装夹具等，大部分为根据项目的不同要求进行定制化采购的非标准件，同类别的原材料包括各种规格、型号，呈现种类多、价格不一的特性。根据不同项目需要，不同年度之间供应商名录、同一供应商不同年度之间的采购金额变化较大。公司原材料中的产线框架、底座、工装夹具等直接材料以金属材料为主，如钢材、铝材等，但也因采购型号、规格、数量不同导致不同时期的采购单价不同。具体采购单价情况如下：

单位：美元/磅

材料名称	2024 年	2023 年	变动比例 (%)
钢板	1.13	1.13	-
钢管	1.01	0.97	4.12
合金钢	2.60	3.43	-24.20
不锈钢	4.12	3.92	5.10
铝材	4.83	4.60	5.00

从公司整体情况来看，2024 年公司营业成本中原材料成本同比下降 14.66%，与营业收入变动幅度基本一致，没有重大价格浮动，原材料价格对公司净利润影响不大。公司近两年营业成本构成如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动比例 (%)
营业收入	184,307.35	213,687.66	-13.75
营业成本	156,814.95	180,302.91	-13.03
直接材料	106,767.82	125,108.87	-14.66
直接人工	23,390.62	24,707.30	-5.33
制造费用	26,371.74	30,163.19	-12.57
其他营业成本	284.76	323.55	-11.99

（4）期间费用对业绩的影响

公司近两年期间费用情况如下：

单位：万元

科目	2024 年	2023 年	变动比例 (%)
营业收入	184,307.35	213,687.66	-13.75
销售费用	1,503.39	1,580.70	-4.89
管理费用	11,975.45	13,304.58	-9.99
财务费用	2,044.75	2,897.43	-29.43
研发费用	2,749.37	1,543.50	78.13
期间费用合计	18,272.95	19,326.21	-5.45

2024 年公司期间费用合计 18,272.95 万元、同比降低 5.45%，其中：销售费用下降 4.89%、管理费用下降 9.99%，主要系营业收入下降、公司加强费用管控所致；财务费用同比下降 29.43%，主要系公司偿还部分银行贷款、同时优化融资结构降低融资成本。以上三项费用合计 15,523.58 万元、同比降低 12.70%，与营业收入变动比例基本一致。研发费用增加 1,205.87 万元、同比增长 78.13%，主要系公司根据战略布局和研发规划，加大并快速推进相关新产品、新技术及新工艺的研发投入，研发费用的增加对当期净利润产生一定影响。

(5) 所得税费用对业绩的影响

公司 2024 年发生所得税费用 1,420.23 万元，较 2023 年增加 5,933.72 万元，对当年净利润影响较大，主要系境外子公司研发活动支出税收抵免所得税政策等因素影响。公司近两年所得税费用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动额
当期所得税费用	4,500.96	4,240.77	260.19
递延所得税费用	-3,080.73	-8,754.26	5,673.53
所得税费用	1,420.23	-4,513.49	5,933.72

其中：公司递延所得税费用较上年增加 5,673.53 万元，主要系境外子公司受美国税制变化影响以及 2024 年境外研发活动减少，导致境外子公司 2024 年递延所得税费用增加 5,673.67 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动额
递延所得税费用（②-①）	-3,079.55	-8,753.22	5,673.67
①递延所得税资产（期末-期初）	2,446.28	9,841.59	-7,395.31
其中：SEC 174 合格研发支出未来可摊销变动额	4,245.13	19,760.82	-15,515.69
SEC 41 合格研发支出未来可抵扣变动额	-1,686.13	-9,597.98	7,911.85
其他	-112.73	-321.25	208.52
②递延所得税负债（期末-期初）	-633.27	1,088.37	-1,721.64
不可摊销的预付保险费等	-522.77	533.80	-1,056.57
固定资产加速折旧	-158.37	101.76	-260.13
使用权资产	47.87	452.81	-404.94

受美国税法典第 174 章节（SEC. 174）政策调整影响，公司研发支出自 2023

年起由“当年全额抵税”改为“分期摊销”（对美国境内产生的合格研发支出按照 5 年摊销，对美国境外产生的研发投入按 15 年摊销），因该税制改革导致形成了暂时性差异。美国税法典第 41 章节（SEC. 41）主要抵免政策为：①合格研发活动支出的 14%并扣除所得税影响后，可以用于计算抵免；②抵免当期所得税费用限额约为当期所得税费用的 75%，未使用的部分可在以后 20 年内递延使用。根据 SEC. 41 政策规定，公司研发活动享受税收抵免政策。故受美国税制改革影响，叠加 2024 年因北美电动车市场需求变化境外子公司研发投入减少，导致公司整体递延所得税费用较 2023 年同比增加 5,673.53 万元，带动公司所得税费用同比增加 5,933.72 万元，进而影响公司 2024 年净利润。

综上，公司 2024 年营业收入和净利润下滑主要系报告期内公司境外业务受北美新能源汽车市场政策不确定性因素影响、行业竞争加剧，以及研发费用、所得税费用增加所致，具有合理性。

2. 补充披露近两年境内外前十大客户情况，并结合境内外客户构成差异及同行业可比上市公司经营情况等，说明公司境内外毛利率差异较大、主营业务毛利率较低的具体原因及合理性。

（1）公司近两年境内外前十大客户情况

公司近两年境内前十大客户：

单位：万元

2024 年		
序号	客户名称	销售额
1	一汽模具制造有限公司	7,068.07
2	青岛百浪智能装备有限公司	5,082.03
3	华晨雷诺金杯汽车有限公司	4,701.03
4	柯马（上海）工程有限公司	3,070.51
5	广东博俊汽车零部件有限公司	1,862.38
6	上海蕴晟自动化科技有限公司	1,327.34
7	大连科谛智能装备技术有限公司	1,261.63
8	苏州昇旭科技有限公司	1,117.98
9	浙江固智机器人科技有限公司	930.62
10	固智机器人（上海）有限公司	889.07
合计		27,310.67
2023 年		
序号	客户名称	销售额

1	一汽模具制造有限公司	3,725.22
2	青岛百浪智能装备有限公司	2,497.84
3	浙江固智机器人科技有限公司	831.11
4	常州至信大衍汽车零部件制造有限公司	532.77
5	长春艾达自动化成套控制系统工程有限公司	500.00
6	柯马（上海）工程有限公司	405.83
7	重庆众思创智能科技有限公司	214.28
8	爱孚迪（上海）制造系统工程有限公司	173.04
9	山东中科先进技术有限公司	131.64
10	大连科谛智能装备技术有限公司	113.17
合计		9,124.92

公司近两年境外前十大客户：

单位：万元

2024 年		
序号	客户名称	销售额
1	Manga	57,900.43
2	Symbotic	55,592.01
3	Honda	13,171.70
4	Gestamp	8,746.04
5	Resia	5,643.62
6	Metalsa	4,525.30
7	Autotek Mexico	2,107.64
8	Martinrea	1,588.51
9	Formet	523.13
10	Volvo	429.37
合计		150,226.87
2023 年		
序号	客户名称	销售额
1	Magna	91,169.34
2	Symbotic	44,770.84
3	Autotek Mexico	20,577.68
4	Gestamp	15,834.53
5	Resia	8,220.36
6	Martinrea	6,287.34
7	Bowling Green	3,738.00
8	Modatek	3,312.94
9	Metalsa	2,564.61
10	Formet	1,061.85
合计		197,537.50

(2) 境内外毛利率差异较大的原因及合理性

公司近年境内外主营业务毛利率如下：

单位：亿元

项目		2022 年	2023 年	2024 年
境外	营业收入	10.46	19.93	15.43
	营业成本	8.81	16.75	12.75
	毛利率（%）	15.78	15.94	16.39
境内	营业收入	0.56	1.18	2.95
	营业成本	0.82	1.08	2.75
	毛利率（%）	-47.44	7.75	6.66
综合毛利率		12.50	15.48	14.83

公司境外业务毛利率较高，主要原因为公司境外业务在北美汽车市场发展时间相对较长，竞争格局相对稳定。公司下属全资子公司 Paslin 在北美市场拥有 80 多年的产业经验积累和技术沉淀，客户主要为国际知名汽车整车厂商和汽车零部件一级供应商，并与核心客户建立长期战略合作关系。公司境外业务以汽车白车身、结构件、底盘等关键结构的自动化焊装产线为主，作为北美市场中为数不多的可以提供大型、复杂工艺和技术要求的汽车工业自动化整体解决方案供应商，项目多为新建工厂的大型、复杂产线整线集成，单个项目合同金额高、技术难度高，毛利相对较高。

境内业务毛利率较低，主要原因为公司自 2022 年底年才开始发展国内业务，派斯林作为国内市场的新品牌、新团队，进入国内主机厂供应链体系需要一定的准入资质、项目积累和时间周期，公司在市场开拓初期成本投入较高。为快速开拓国内业务，部分项目通过与其他供应商分包合作，在激烈的竞争环境下，策略性以价格优势开拓新客户获得项目。同时，近年国内新能源汽车市场产线投资高峰已过，公司境内业务主要以现有产线智能化升级、自动化改造等中小型项目为主，单个项目合同金额较低，毛利率普遍低于新建产线。

随着公司在国内市场品牌的持续推广、项目实施经验的持续积累，目前公司已成功直接进入宝马、通用、赛力斯、沃尔沃、金杯等主机厂供应链体系。同时公司持续推进航空制造自动化领域的业务布局，提升在智能制造领域的覆盖面，推进新质生产力发展。随着公司在国内市场业务规模的逐步提升、客户合作稳定性的提高、产品竞争力的不断增强及行业竞争环境的改善，未来公司将不断提升业务毛利率水平。

综上，公司境外业务毛利率高于境内，主要系境内外市场竞争情况、客户结

构、业务发展阶段不同，及项目类型差异影响，具有合理性。

(3) 主营业务毛利率较低的具体原因及合理性

国内部分同行业可比公司综合毛利率较高，主要系与公司主营业务构成不同。
2024 年同行业可比公司综合毛利率如下：

公司简称	主营业务及产品	综合毛利率（%）
埃斯顿	工业机器人及智能制造系统，自动化核心部件及运动控制系统，仪器仪表制造	29.57
瑞松科技	机器人自动化生产线，机器人工作站，机器人配件销售	20.55
派斯林	工业自动化产线	14.92
拓斯达	工业机器人与自动化应用系统，智能能源及环境管理系统，注塑机、配套设备及自动供料系统，数控机床	14.59
巨一科技	智能装备、新能源汽车电机电控零部件	14.53
华昌达	工业机器人集成装备、自动化输送智能装配生产线、物流与仓储自动化设备系统	13.29
天永智能	发动机智能装备及信息系统集成、焊装智能装备及信息系统集成、新能源汽车智能装备及信息系统集成、锂电智能装备及信息系统集成	12.41

可比上市公司中，埃斯顿、瑞松科技、拓斯达主营业务中包含工业机器人本体、设备及零部件销售等业务，通常情况下设备销售类业务较系统集成业务毛利率高。若仅对比系统集成类业务，公司在可比公司中毛利率处于中上水平。另一方面，因公司境内业务处于开拓期，较低的毛利水平进一步影响公司综合毛利率。

目前公司正在持续发展汽车工业自动化领域标准化设备，围绕产业链上游，扩大汽车制造系统工程领域业务范围，拓展激光房、机器人导轨、控制单元等各型标准化产品及解决方案，提高设备自动化效率、标准化程度、解决方案的交付效率。同时持续开发工业制造领域深度学习平台和算法，进行技术路径的创新尝试，加强人工智能与工业制造领域的技术融合和应用，通过加强品牌与市场的黏性，逐步提升公司核心竞争力和盈利能力。

综上，因主营业务构成不同及公司境内业务发展阶段影响，公司主营业务毛利率低于部分可比公司具有合理性。

3. 结合公司经营模式、采购和销售政策，量化说明公司经营活动现金流净额近两年持续大额为负的原因及合理性。

(1) 业务特性导致不同报告期现金流波动较大

公司业务采用“订单式生产”模式，项目类型为根据客户需求提供定制化的自动化产线、周期较长一般 6-18 个月不等，不同项目的规模和实施进度存在较大差异，导致不同报告期内采购资金支出与项目资金回笼时间节奏不同。受业务特性影响，同行业公司亦存在相似情况，各报告期的经营活动现金流均有一定波动性。同行业可比公司近两年一期经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

公司简称	2025 年第一季度	2024 年	2023 年
华昌达	7,063.89	-45,591.88	-5,678.94
巨一科技	6,127.55	17,520.67	-49,423.87
埃斯顿	4,752.25	-7,358.48	2,987.73
派斯林	2,435.64	-5,486.66	-31,162.87
天永智能	-140.23	2,328.85	-10,988.86
拓斯达	-1,548.02	10,927.11	19,401.28
瑞松科技	-3,841.17	5,946.81	9,152.22

（2）随着项目推进，公司 2025 年一季度现金流已经转正

公司近两年一期经营活动现金流量如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年第一季度
销售商品、提供劳务收到的现金	163,175.90	196,948.30	32,464.73
收到的税费返还	0.62	1,283.08	73.97
收到的其他与经营活动有关的现金	1,550.20	2,089.63	840.60
现金流入小计	164,726.72	200,321.01	33,379.29
购买商品、接受劳务支付的现金	129,676.31	137,440.82	20,006.55
支付给职工以及为职工支付的现金	52,542.67	55,794.88	9,872.86
支付的各项税费	7,470.59	8,935.44	124.32
支付的其他与经营活动有关的现金	6,200.02	3,636.53	939.93
现金流出小计	195,889.59	205,807.67	30,943.65
经营活动产生的现金流量净额	-31,162.87	-5,486.66	2,435.64

2023 年公司经营活动现金流量净额为-3.12 亿元，大额为负一方面原因系 2023 年下半年在北美新能源汽车市场利好政策刺激下客户产线投资需求旺盛，公司在 2023 年四季度集中开工一批项目，2023 年报告期内项目实施阶段主要为投入期。另一方面，2023 年为公司在国内开展业务的第一个完整报告期，前期开办费用、团队建设费用较高，国内新开拓项目前期也需投入一定资金。

2024 年随着项目实施周期的推进，一大批项目逐步交付资金回笼。2024 年

公司营业收入 18.43 亿元,经营活动现金流入 20.03 亿元、现金流出 20.58 亿元,其中“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”合计 19.32 亿元、占经营活动现金流出的 93.89%。2024 年公司经营活动现金流量净额-0.55 亿元,虽然为负,但较 2023 年增长 2.57 亿元已大幅改善。

2025 年第一季度,公司经营活动现金流量净额为 0.24 亿元,已经转正。

(3) 战略转型期非主营业务税金支出影响

公司于 2021 年收购 Paslin 实现主营业务转型,为集中资源发展主业,公司持续推动原房地产相关业务的去化。2023 年度公司缴纳一级土地开发业务债权转让税金 0.52 亿元,2024 年度缴纳房地产相关业务股权转让税金 0.17 亿元。以上缴纳的税金计入经营活动现金流出,对当年经营活动现金流也产生一定影响。

综上,近两年公司经营活动现金流净额为负具有合理性。

问题二、关于收入确认。

年报显示,公司工业自动化系统集成业务根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入,已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。公司按照进度确认收入时,对于已经取得无条件收款权的部分,确认为应收账款,其余部分确认为合同资产。2024 年末,公司合同资产和应收账款合计账面金额 11.40 亿元,同比下降 14.41%,与营业收入下降趋势基本一致,但合同资产与应收账款比例发生重大变化,合同资产由 2023 年末的 6.06 亿元增长至 8.16 亿元,同比增长 34.74%,合同资产占应收账款与合同资产合计金额的比例由 45%增长至 72%。公司称,报告期内合同资产增长主要系项目延后,部分项目未到开票节点。分账龄看,2023 年年末,公司合同资产账面原值为 6.25 亿元,账龄均在 1 年以内;2024 年年末,1 年以内账龄的合同资产账面原值为 6.78 亿元,1 至 2 年为 1.76 亿元。同时,公司披露会在资产负债表日对已完成劳务的进度进行重新估计。

请公司:(1)逐项对照《企业会计准则第十四号——收入》第十一条、第十二条,结合自身业务模式和结算方式,说明公司采取何种确认方法,是否符合该方法的确认条件,以及使用该方法的具体原因及合理性;(2)结合公司与各主要客户签订的合同条款具体情况,补充披露公司对于有条件收款权的部分

确认为合同资产时的权利实现条件，公司收入确认方法及标准是否与同行业可比公司存在差异；（3）结合主要项目的具体合同条款、报告期末公司主要合同资产的项目名称、金额、主要客户、履约进度、结算安排等，说明公司 2024 年合同资产与应收账款比例发生较大变化的原因及合理性，项目延后且未开票项目规模逐渐增加、客户长期未与公司结算的具体原因，公司是否有权就整个合同期间内已完成的履约部分收取款项，相关收入确认是否审慎；（4）具体说明在资产负债表日公司对已完成劳务的进度进行重新估计的原因、方法、重估结果与前期确认时的差异情况，结合公司收入确认方法，说明是否存在通过调节履约进度提前确认收入的情形。

请年审会计师对上述问题发表意见，并补充说明就公司合同资产科目实施审计程序的具体情况，特别是函证的方法和过程，公司对于主要客户的合同资产余额的函证回函金额和公司账面收入确认金额之间是否存在较大差异，对与合同资产相关的收入确认金额是否审慎合理，年审会计师是否已就合同资产余额及对应的营业收入获取了充分、适当的审计证据，形成的审计结论是否合理。

【公司回复】

1. 逐项对照《企业会计准则第十四号——收入》第十一条、第十二条，结合自身业务模式和结算方式，说明公司采取何种确认方法，是否符合该方法的确认条件，以及使用该方法的具体原因及合理性。

公司主营工业自动化产线业务收入属于某一时段内履行履约义务，在该段时间内按照履约进度确认收入，并依据投入法确认恰当的履约进度。结合《企业会计准则第十四号——收入》（简称“收入准则”）第十一条、第十二条准则分析如下：

会计准则	公司收入确认方法分析
《企业会计准则第 14 号——收入》： 第十一条：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于某一时点履行履约义务： （一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益； （二）客户能够控制企业履约过	（1）业务模式分析 公司主要从事工业自动化产线的规划、设计、研发、制造、安装、调试及售后支持等整体解决方案，属于系统集成业务。 客户在项目实施过程中全程参与：A、公司的采购订单均由客户确认；B、项目实施期间，均有客户项目经理参与及监督；C、验收节点，客户会增派技术人员对阶段性成果进行评审、调试，对在建产线具备控制权。符合收入准则第十一条-第（二）项条件“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的规定。

程中在建的商品； （三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。	公司根据客户的技术要求、技术路线、生产节拍、自动化程度、工艺水平、空间布局等个性化要求进行非标准化设计，产出的产线仅适用于特定客户、具有非标定制、项目周期较长的特点，对应产品均具有不可替代用途。 该业务模式符合收入准则第十一条-第（三）项条件前半段“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途”的规定。 （2）结算方式分析 公司项目周期通常持续若干月或一年以上，公司采用“分阶段收款”模式，具体条款通常包括：合同签订后收取一定比例款项，按工程节点（如设计、设备到货及安装、调试、预验收、终验收等节点）收取一定比例进度款，验收合格后留存一定比例于质保期满后支付。即使合同终止，公司也有权就已完成的履约部分收取合理款项。 该结算模式符合收入准则第十一条-第（三）项条件后半段“该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的规定。
第十二条：对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。对于类似情况下的类似履约义务，企业应当采用相同的方法确定履约进度。 当履约进度不能合理确定时，企业已经发生的成本预计能够得到补偿的，应当按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	（1）业务模式适用性 公司项目为非标定制化产品，产出法存在计量障碍，公司项目的阶段性成果（比如设计方案、设备到场）对客户价值难以量化。投入法则以成本为基础，公司项目成本主要包括设备采购、人工及其他直接费用，已发生成本与履约进度呈线性相关，因此以“为履行履约义务的投入确定履约进度”更符合可靠计量的原则。符合收入准则第十二条：“企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度，其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度”的规定。 公司对所有项目均采用投入法确认履约进度，符合收入准则第十二条的规定。 （2）结算方式匹配性 公司结算采用分阶段按履约进度的收款模式。收款节点与成本投入进度形成联动，因此以投入法确认履约进度可合理匹配各会计期间的收入与成本，符合收入准则第十二条规定。

综上，公司采用时段法确认收入，并以投入法确认履约进度符合《企业会计准则第十四号——收入》第十一条、第十二条的规定，具有合理性。

2. 结合公司与各主要客户签订的合同条款具体情况，补充披露公司对于有条件收款权的部分确认为合同资产时的权利实现条件，公司收入确认方法及标准是否与同行业可比公司存在差异。

(1) 有条件收款权的部分确认为合同资产时的权利实现条件

①报告期内公司主要合同条款具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	主要合同条款
1	客户 A	74,322.96	1、定制化条款： ● 设备包括工具、夹具及相关设备，需按甲方要求的规格定制，且安装后需能直接运行，无需甲方修改； ● 乙方保证设备符合甲方要求的规格、设计图纸及适用法律，且专为甲方生产需求定制（某主机厂特定车型）； ● 设备为特定生产线设计，且需通过甲方验收； ● 设备需通过运行测试，并符合相关标准； ● 设备设计需使用甲方提供的相关标准。 2、付款条款： ● 合同金额分阶段支付，具体里程碑：设计完成并获甲方批准（15%）→长周期商业物品采购完成（35%）→设备交付至甲方场地（30%）→首次全自动循环完成（10%）→最终验收（10%）。 3、终止补偿条款： ● 若甲方终止合同，需支付乙方已履约部分的实际成本；乙方延迟需支付违约金，但未免除甲方对已履约部分的付款义务。
2	客户 A	45,825.99	1、定制化条款： ● 设备是专为甲方的电池托盘生产线定制，且需通过甲方的预验收和最终验收； ● 设备需按甲方的规格和验收标准设计、制造和安装，若未通过验收，乙方需自费修复或更换； ● 设备需符合甲方的特定技术标准，且验收需甲方签字确认。 2、付款条款： ● 合同金额分阶段支付，具体里程碑：设计批准（20%）→机械建造完成（35%）→乙方工厂验收（35%）→甲方工厂验收（10%）；付款条件为“Net 60 天”，且需甲方接受乙方的付款请求。 3、终止补偿条款：

			● 若乙方延迟履约，需支付违约金，但未免除甲方对已履约部分的付款义务； ● 甲方可随时终止合同，但需支付乙方实际发生的合理成本。
3	客户 B	35,372.57	1、定制化条款： ● 设备为某主机厂某特定车型组装线，专为甲方工厂定制； 关键里程碑、验收标准： ● 设备需通过设计验收、乙方工厂验收、甲方工厂安装验收等阶段，且需满足特定性能参数； ● 系统交付要求：设备需为“交钥匙工程”，包括定制化组件，并需符合甲方标准； ● 设备需通过阶段验收，并完成试生产和量产测试。 2、付款条款： ● 2024 年 1 月支付（5%）→工程构建完成（25%）→长周期物料采购完成（30%）→设备发货（20%）→安装完成（10%）→最终验收（10%）。 3、终止补偿条款： ● 若合同终止，甲方需支付乙方已履约部分的实际成本。
4	客户 C	33,457.78	1、定制化条款： ● 甲方专有定制，需按技术规范生产； ● 要求供应商遵循严格的测试、配置和质量标准，且需根据甲方提供的图纸进行生产； ● 不同项目需调整配置，根据客户站点 BOM 定制。 2、付款条款： ● 里程碑付款：PO 下达后（20%）→设备到场后（50%）→安装完成后（20%）→甲方验收后（10%）。 3、终止补偿条款：若甲方终止项目，需补偿乙方的实际成本，包括：已发生且不可退还的成本。
5	客户 D	13,614.24	1、定制化条款： ● 自动化生产线大包项目，系交钥匙工程，乙方必须遵循甲方投标和启动时客户发布的相关要求及技术标准； ● 定制化产能设计、深度绑定的技术标准、不可分割的实施过程及专属知识产权，与某主机厂指定车型的生产需求唯一匹配； 2、付款条款： ● 预付 30%、预验收 30%、终验收 30%、质保期满 10%。

			3、终止补偿条款： ● 甲方违约导致合同终止的，甲方赔偿范围和标准以乙方的安装成本和采购材料设备成本为准。如因甲方的最终用户原因导致合同终止的，双方按补偿条款执行。
6	客户 E	5,936.53	1、定制化条款： ● 核心任务针对特定车型、绑定甲方现有设备与厂房、承担全流程专属改造责任，成果与甲方生产需求和商业秘密深度绑定。 2、付款条款： ● 预付 15%、设计 10%、设备到货 25%、调试 20%，验收 27%，质保期满 3%。 3、终止补偿条款： ● 甲方提前解除合同的，按乙方已完成的承揽工作量进行实际结算，乙方应将该已完成的承揽工作成果交付甲方。
7	客户 F	5,371.77	1、定制化条款： ● 直接服务于某车型的专属需求，项目需匹配该车型的车身尺寸、生产节拍、工艺参数等特定要求； ● 需承担全流程定制化交付责任、核心工作不可转让且深度绑定特定技术标准。 2、付款条款： ● 预付 30%、设备到货 30%、终验 30%、质保期满 10%。 3、终止补偿条款： ● 如终止采购订单，买方有权以其认为合适的条款和方式获得与被终止的类似的或完全相同的货物或服务。
8	客户 G	3,163.75	1、定制化条款： ● 为某主机厂指定工厂某车型自动线项目，需严格遵循该主机厂的全套技术规范，设备清单高度定制化； ● 生产线需适配该主机厂指定工厂该车型的现有厂房条件，涉及大量定制化的防错设计和安全标准，与工厂的安全管理体系深度融合； ● 项目需严格遵循最终客户的技术规范，并适配工厂现有硬件与环境。 2、付款条款： ● 预付款 30%、预验收 30%、终验 30%、质保期满 10%。 3、终止补偿条款： ● 甲方违约导致合同终止的，甲方赔偿范围和标准以乙方的安装成本和采购材料设备成本为准。如因甲方的最终用

			户原因导致合同终止的，双方按补偿条款执行。
9	客户 G	2,802.40	1、定制化条款： ● 为某主机厂指定工厂某车型焊装线，专为该车型定制的调整线项目； ● 生产线的每个工位均需匹配该车型的车身尺寸、结构特点及工艺要求； ● 项目需严格遵循该主机厂的技术规范，并适配工厂现有硬件与环境。 2、付款条款： ● 预付款 30%、预验收 30%、终验 30%、质保期满 10%。 3、终止补偿条款： ● 甲方违约导致合同终止的，甲方赔偿范围和标准以乙方的安装成本和采购材料设备成本为准。如因甲方的最终用户原因导致合同终止的，双方按补偿条款执行。
10	客户 H	1,955.81	1、定制化条款： ● 该项目为某车型四门区域整包项目，需精准匹配现有生产线的设备型号、布局空间及产能需求； ● 专属定制化设计、绑定主机厂独家标准、全流程不可分割性、知识产权专属及与现有体系的唯一适配性。 2、付款条款： ● 安装完成 90%、终验 10%。 3、终止补偿条款： ● 甲方全部或部分取消合同的，在乙方提供具体明细情况下，甲方将支付通知乙方前已经提供的货物的成本费用。
合计		221,823.80	-

②有条件收款权的部分确认为合同资产时的权利实现条件

根据上述主要合同具体条款，公司与客户签订的项目合同符合《企业会计准则第 14 号》关于合同资产确认的条件：

首先，公司不同合同的项目成果均为客户定制化生产，如用于特定主机厂的特定车型、绑定特定工厂、或符合指定技术要求及验收标准；即便同一客户的不同项目也因最终主机厂客户不同导致对公司产品的要求不同，公司生产的产品均无法转售第三方或用于其他用途，符合“不可替代用途”条件。

其次，合同条款明确规定了分阶段付款条款及比例，并与履约里程碑直接挂钩；且包含终止补偿条款，即使合同终止也能确保公司有权就已完成部分收取款项，符合“企业有权就累计已完成部分收取款项”。

最后，由于项目采用非标定制化设计，产出价值难以单独计量，项目的阶段性成果（比如设计方案、设备到场）对客户价值难以量化。投入法以成本为基础，主要包括设备采购、人工及其他直接费用，已发生成本与履约进度呈线性相关，公司业务适用“投入法以成本为基础计量履约进度”。

因此，对于已完成但收款权仍取决于后续履约条件的部分，应确认为合同资产，并在附注中披露相关账龄、减值准备等关键信息。

（2）公司收入确认方法及标准是否与同行业可比公司存在差异

同行业可比公司关于工业自动化产线系统集成相关业务收入确认政策如下：

公司简称	收入确认政策
埃斯顿	智能制造系统业务：公司根据与客户的合同约定，并综合考虑智能制造系统建设项目所在地的经济环境、行业惯例、历史经验等因素判断该项目属于在某一时段内履行的履约义务还是在某一时点履行的履约义务。其中： （1）对于满足在某一时段内履行履约义务的智能制造系统建设项目，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是履约进度不能合理确定的除外。公司采用投入法即企业为履行履约义务的投入确定履约进度。当约进度不能合理确定时公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。 （2）对于不满足在某一时段内履行履约义务的智能制造系统建设项目，则属于在某一时点履行履约义务，即公司需要在客户现场进行安装调试，根据公司与客户的约定，在相关产品安装调试完成并经客户验收合格时作为控制权转移的时点确认收入。
瑞松科技	机器人自动化生产线项目：本公司对外提供的机器人自动化生产线项目，符合时段法确认原则的，计算履约进度，在一段时间内确认收入。其中，履约进度按照已发生的成本占预算总成本的比例确定。于资产负债表日，本公司对约进度进行重估计，以使其能够反映履约情况的变化。

拓斯达	工程项目服务业务：公司与客户之间的工程合同通常包含建造规划、设计建议、设备和材料配置、环境系统集成工程施工等履约义务。①对于合同未约定拆分单项履约义务的，公司视为一揽子交钥匙工程，于工程项目服务整体完工并经客户确认作为风险报酬的转移时点并确认销售收入。②对于合同明确约定分项履约义务，且履约进度可量化确认的，由于客户能够控制公司履约过程中的在建资产，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在考虑商品或服务的性质基础上采用产出法或投入法确定履约进度，并按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。
华昌达	本公司与客户之间的建造服务、工程服务、设计服务、技术服务等业务。若客户在本公司履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益、客户能够控制本公司履约过程中在建的商品、本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。
巨一科技	公司智能装备整体解决方案系提供非标产品，采用订单生产模式，根据销售合同订单安排生产，分为研发设计、加工制造、厂内装配调试集成、初验收、客户现场装配调试集成、终验收、售后服务等阶段。公司产品在厂内装配集成调试并通过初验收后发货至客户现场并进行最终的装配调试集成，通过终验收后确认销售收入。
天永智能	智能型自动化生产线、智能型自动化装备系统销售收入确认的具体政策公司按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付给买方并经其验收合格、公司获得经过买方确认的验收证明后即确认收入。
派斯林	工业自动化系统集成业务收入：本公司对外提供的劳务，根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入，已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。资产负债表日，本公司对已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。

由上表可知，同行业公司中同类型业务采用时段法和时点法确认收入方式均存在。

综上，公司收入确认方法及标准、合同资产的确认基于定制化条款、分阶段收款权及成本线性投入，需满足特定里程碑或客户验收条件。符合会计准则相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

3. 结合主要项目的具体合同条款、报告期末公司主要合同资产的项目名称、金额、主要客户、履约进度、结算安排等，说明公司 2024 年合同资产与应收账款比例发生较大变化的原因及合理性，项目延后且未开票项目规模逐渐增加、客户长期未与公司结算的具体原因，公司是否有权就整个合同期间内已完成的履约部分收取款项，相关收入确认是否审慎。

(1) 2024 年合同资产与应收账款比例发生较大变化的原因及合理性

①公司近两年应收账款及合同资产总体变化情况

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	同比 (%)
营业收入	184,307.35	213,687.66	-13.75
项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	同比 (%)
应收账款	32,430.61	72,585.68	-55.32
占收入比重 (%)	17.60	33.97	降低 16.37 个百分点
合同资产	81,628.03	60,580.99	34.74
占收入比重 (%)	44.29	28.35	升高 15.94 个百分点
应收账款及合同资产合计	114,058.64	133,166.66	-14.35

2024 年公司合同资产与应收账款比例变化较大，主要原因系受行业发展趋势、下游客户项目延后等因素影响导致客户验收推迟，公司项目履约进度节点与客户验收的间隔周期拉长。一方面公司按照项目履约进度继续确认合同资产，2024 年末合同资产余额 81,628.03 万元、同比增长 34.74%，占营业收入比重升高 15.94 个百分点；另一方面应收账款在报告期内持续收回，2024 年末应收账款余额 32,430.61、同比降低 55.32%，占营业收入比重降低 16.37 个百分点。合同资产增加、应收账款减少，导致合同资产占应收账款及合同资产合计金额的比例升高。

②主要项目合同资产形成的具体原因及合理性

结合报告期内公司形成合同资产的主要项目（合同资产余额合计 66,255.51 万元，占公司 2024 年末合同资产余额的 81.17%）的具体情况，部分项目延后且未开票项目规模逐渐增加、客户未与公司结算的具体原因如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额	履约进度	合同资产余额	应收账款余额	至报告期末累计开票额	至报告期末累计收款金额	期后回款额	项目时间	结算安排	项目执行阶段	原因及合理性
1	项目 1	客户 A	74,322.96	54.02%	2,793.49	37.62	37,384.54	37,347.32	-	①2024 年 1 月，完成设计； ②2024 年 1 月后，长周期物品到货； ③设备交付、安装验收、最终验收时间以甲方实际要求为准。	第1阶段. 设计完成甲方批准后开具 15%发票，30 天内支付； 第2阶段. 下达长周期物品采购订单后开具 35%发票，30 天内支付； 第3阶段. 设备交付后开具 30%发票，60 天内支付； 第4阶段. 在甲方安装并完成首次全自动生产后开具 10%发票，60 天内支付； 第5阶段. 通过最终验收后开具 10%发票，60 天内支付。	机械 设备 构建（第 2 阶段与第 3 阶段之间），尚未到达甲方场所安装并完成首次全自动生产周期。	处于制造阶段，尚未到达甲方场所安装并完成首次全自动生产周期； 因终端客户电动汽车板块战略变化，甲方设计方案变更中，项目延后。 公司已于

													6 月收到客户确定重启项目。
2	项目 2	客户 A	45,825.99	80.00%	11,797.57	-	24,987.02	24,987.02	-	①2023 年 8 月，完成设计； ②2023 年 12 月，完成机械构件； ③2024 年 5 月，乙方工厂验收； ④2024 年 9 月，甲方工厂终验收。	第1阶段. 设计完成并批准后开具 20%发票，60 天内支付； 第2阶段. 完成机械设备构建后开具 35%发票，60 天内支付； 第3阶段. 在乙方验收后开具 35%发票，60 天内支付； 第4阶段. 在甲方终验后开具 10%发票，60 天内支付。	机械设备构建（第2阶段与第3阶段之间），尚未在乙方处通过验收。	机械设备构建，尚未在乙方处验收； 因终端客户电动汽车板块战略变化，甲方设计方案变更中，项目延后。公司正积极与客户洽谈方案变更内容。
3	项目 3	客户 B	35,372.57	71.30%	23,706.01	-	1,768.63	1,768.63	-	①2023 年 11 月，完成设计； ②2024 年 8 月，在乙方工厂建造完	第 1 阶段. 2024 年 1 月开具 5%发票，60 天内支付； 第2阶段. 工程构建完工后开具 25%发票，10 日内支付；	机械设备构建（第3阶段与第4阶段之间），长周期物料	制造阶段，尚未完成首次全自动生产周期。因终端客

										成（长周期物料到位）； ③2024年8月，在乙方工厂验收； ④2024年9月，设备运抵甲方工厂并开始安装； ⑤2024年12月，设备在甲方工厂完成安装及验收； ⑥2025年2-8月，产线预生产及量产。	第3阶段.长周期物料到达乙方后开具30%发票，30天内支付； 第4阶段.设备发货开具20%发票，10天内支付； 第5阶段.设备在甲方安装完成后开具10%发票，10天内支付； 第6阶段.终验通过后开具10%发票，60天内支付。	已采购到达，尚未运抵甲方场所。	户对电动汽车板块战略变化，甲方设计方案发生变更中，项目延后。目前公司正在与客户、终端客户洽谈具体方案变更内容，尽快启动项目实施。
4	项目4	客户C	33,457.78	51.67%	10,706.82	-	6,695.20	6,695.20	2,997.64	①2025年6月，订单确认； ②2025年7月，设备验收； ③2025年7	第1阶段.订单下达后开具20%发票，60天内支付； 第2阶段.设备在乙方验收并运抵客户后开具50%发票，60天内支付；	制造阶段（第1阶段与第2阶段之间），尚未在乙方处通过验收。	制造阶段，尚未在乙方处通过验收。

										月，安装完成； ④ 2025 年 8-10 月，客户现场验收。	第3阶段. 在客户站点完成安装后开具 20% 发票，60 天内支付； 第4阶段. 在客户站点验收后开具 10% 发票，60 天内支付。	收并运抵甲方指定站点。	
5	项目 5	客户 D	13,614.24	88.69%	9,538.58	-	2,536.47	4,920.28	811.55	① 2023 年 10-11 月，方案会签； ② 2024 年 3 月，设备进厂； ③ 2024 年 6-8 月，工艺验证； ④ 2024 年 7-9 月，预生产； ⑤ 2024 年 9-12 月，试生产； ⑥ 2024 年 10-12 月，正式投产。	第 1 阶段. 合同生效后，预付 30%； 第2阶段. 预验收合格且设备运抵项目现场后，开具 60% 的发票，支付 30% 预验收款； 第 3 阶段. 终验后，开具 40% 发票，支付 30% 作为终验收款。 质保期 2 年，终验收合格 1 年后，出具 10% 质保函，支付 10% 质保金。	本项目处于线体安装。（第 2 阶段至第 3 阶段之间）	因甲方车型变更及其他供应商现场变更，公司需不断调试以满足客户要求，未达终验收节点。
6	项目 6	客户 E	5,936.53	89.49%	2,343.90	-	2,968.27	2,968.27	1,244.71	原合同约定 2025 年 1 月	第1阶段. 合同签订后 30 天内，预付 15%；	本项目处于线体安	甲方设计变更，增

										乙方完成合同范围内所有工作。 因甲方设计变更，根据增补订单明确变更后的时间节点。	第2阶段.设计会签完成后 30 天内，支付 10%； 第3阶段.主体设备到达甲方 30 天内，支付 25%； 第4阶段.生产线全部安装调试完成后 30 天内，支付 20%； 第5阶段.终验完成后 30 日内，支付 97%，开具 100%发票； 第 6 阶段.3%为质保金，质保期届满无问题后无息返还。	装。（第 3 阶段至第 4 阶段之间）	补订单协商中，未达验收标准。
7	项目 7	客户 F	5,371.77	73.01%	1,579.32	637.81	2,342.39	1,704.58	635.10	①2023 年 12 月，设计完成； ②2024 年 1 月，采购件下单，分批次进场； ③2024 年 8 月，客户现场工艺验证；	第1阶段.30%预付款，发票收款后 10 个工作日内提交； 第2阶段.30%到货款，所有设备运抵客户现场后，开票当月末的 90 天以电汇或承兑方式支付； 第 3 阶段.30%终验收款，终验后，开票当月末的 90 天以电汇或	本项目处于线体安装阶段。 （第 2 阶段至第 3 阶段之间）	制造阶段，尚未达终验节点。

										④ 2025 年 1 月, 预生产; ⑤ 2025 年 3-6 月, 多车型投产; ⑥ 2026 年 1 月, 终验收。	承兑方式支付; 第 4 阶段. 10%质保款, 终验满一年后, 开票当月末的 90 天以电汇或承兑方式支付。		
8	项目 8	客户 G	3,163.75	98.77%	1,200.49	-	1,924.30	1,924.30	-	① 工作任务过程控制节点按项目进度要求; ② 暂定 2024 年 1 月完成夹具预验收, 具体以最终客户要求为准; ③ 暂定 2025 年 5 月夹具具备量产条件, 具体以最终客户要求为准。	第 1 阶段. 合同生效后甲方收到最终客户款项后, 开具 30%发票, 到票后 60 天内, 支付 30%预付款。 第 2 阶段. 预验收且所有设备运抵项目现场后, 最终客户支付到货款, 开具 30%专发票, 到票后 60 天内支付 30%预验收款。 第 3 阶段. 甲方终验后, 在收到最终客户验收款项后, 开具 40%发票, 到票 60 天内支付 30%终验收款。剩余 10%质保金, 质保期届满无问题后无息支付。	本项目处于量产跟产阶段。 （第 2 阶段至第 3 阶段之间）	本项目处于量产跟产阶段，尚未终验。

9	项目 9	客户 G	2,802.40	98.87%	1,089.43	-	1,681.44	1,681.44	-	①2023 年 12 月 1 日开始集成配柜。 ②合同未约定其他具体时间计划。	第1阶段. 合同生效后甲方在收到最终客户款项后，开具 30%发票，到票 60 天内，支付 30%预付款； 第2阶段. 预验收且所有设备运抵项目现场后，最终客户支付到货款，开具 30%发票，收票 60 天内支付 30%预验收款； 第3阶段. 甲方终验合格收到最终客户验收款项后，开具 30%的发票，到票 60 天内支付 30%终验收款。剩余 10%质保金，乙方开具 10%发票，质保期届满无质量问题后 30 天内无息支付。	本项目处于线体首车状态。（第 2 阶段至第 3 阶段之间）	目前处于首车调试阶段，需完成量产跟产，预计 2025 年第三季度终验。
10	项目 10	客户 H	1,955.81	76.69%	1,499.90	-	-	-	-	合同未约定具体项目时间计划。具体以最终客户要求为准。	与购买方和最终用户的付款方式背靠背。 第 1 阶段. 90%在安装完成并收到如下资料后 30 天内支付：①90% 发票；②甲方项目经	本项目处于线体量产阶段。（第 1 阶段）	需完成量产跟产并取得双方盖章的验收报告，目前仍在

											理和现场经理确认报告； 第 2 阶段. 10%将在终 验并收到如下资料后 30 天内支付：①10% 发票；②甲方项目经 理和现场经理终验收 报告。		量产调试 阶段。
合计		-	221, 823. 80	-	66, 255. 51	675. 43	82, 288. 25	83, 997. 04	5, 689. 00	-	-	-	-

注：期后回款额截至 2025 年 6 月 30 日。

③类似业务收入确认方法采用时段法的同行业可比公司近两年合同资产及应收账款情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年 营业收入	同比 (%)	2024 年末 合同资产	同比 (%)	合同资产占营业 收入比重 (%)	2024 年末 应收账款	同比 (%)
埃斯顿	400,877.16	-13.83	16,864.63	-17.21	4.21	177,655.70	11.21
瑞松科技	88,678.23	-12.69	24,234.90	-14.77	27.33	17,376.66	-13.06
拓斯达	287,163.57	-36.92	67,255.85	12.57	23.42	125,795.85	-40.99
华昌达	260,057.44	-9.06	22,826.79	67.88	8.78	86,391.62	12.73
派斯林	184,307.34	-13.75	81,628.03	34.74	44.29	32,430.61	-55.32

以上同行业可比公司中，埃斯顿、瑞松科技主营业务中机器人本体、设备销售等非系统集成类业务占比较高，与公司可比性相对较低，拓斯达、华昌达主营业务中系统集成业务占比较高，与公司业务可比性较强。在 2024 年营业收入下降的情况下，拓斯达合同资产同比增长、应收账款同比降低，变动趋势与公司一致；华昌达合同资产、应收账款均为同比增长。

公司 2024 年度合同资产占营收比重较高，主要原因系公司北美金额较大项目的终端客户因政策不确定性影响导致项目延后，客户关键节点验收推迟，公司项目履约进度节点与客户验收的间隔周期拉长，而公司按照项目履约进度确认合同资产，造成一定的时间差导致。

综上，公司 2024 年合同资产增加、应收账款减少具有合理性。

（2）报告期内公司各主要项目合同是否有权就整个合同期间内已完成的履约部分收取款项，相关收入确认是否审慎

公司采用投入法确定履约进度，根据累计实际发生成本及预计总成本测算出月末的履约进度，再根据履约进度及预计总收入测算出当月应确认的收入。根据多数项目的结算方式，公司按工程节点（如设计、设备到货及安装、调试、预验收、终验收等节点）收取一定比例进度款，验收合格后留存一定比例于质保期满后支付。

合同同时约定了项目时间计划，在项目执行过程中，公司与客户保持密切联系，并会以诸如单据、邮件、沟通记录等形式对项目状态或工程节点进行确认从而推进项目阶段结算。公司目前的客户履约情况正常，除正常双方协商合同变更以外，公司均可按原合同约定收回项目价款。

根据以上表格报告期内公司主要项目合同条款及合同资产确认条件等分析，公司通过合同条款保障了收款权利，即使合同终止，公司也有权就已完成的履约部分收取合理款项。

综上，公司 2024 年合同资产与应收账款比例发生较大变化具备合理性，公司有权就整个合同期间内已完成的履约部分收取款项，相关收入确认审慎、符合会计准则。

4. 具体说明在资产负债表日公司对已完成劳务的进度进行重新估计的原因、方法、重估结果与前期确认时的差异情况，结合公司收入确认方法，说明是否存在通过调节履约进度提前确认收入的情形。

(1) 公司资产负债表日重新估计履约进度的原因

①客户变更需求或项目范围变动

由于公司业务为定制化、非标自动化系统集成项目，项目较为复杂、周期较长，实施过程中客户可能基于需求变化、成本管控、内部战略调整、产线现场调试结果等原因而要求公司对原方案进行调整，如新增模块、更换关键设备品牌、提升工艺标准、优化自动化程度等，以上需求的变动会形成合同的增减项，进而对工程进度产生影响。

②原材料价格及人工成本变化

项目实施过程中，原材料实际价格受市场行情、物流费用、关税政策等综合因素的影响与预期成本存在一定变化。同时，项目实施中因客户需求变更、项目周期延长、原材料到货时间变化等因素需要动态调整项目人员的分配，进而影响项目工时及人工成本。

③资产负债表日是收入确认和履约责任评估的重要时间点，按照《企业会计准则第十四号—收入》，公司需基于项目最新情况合理估计交易价格与履约进度。

(2) 重新估计履约进度的方法

公司以投入法计算履约进度， $\text{履约进度} = \text{已发生成本} / \text{预计总成本}$ 。根据报告期实际发生成本与初始预计总成本的情况，已完成劳务的进度调整主要原因为客户变更需求或项目范围变动，以及项目实际原材料价格、人工成本与计划存在变化。

(3) 重估结果与前期确认时的差异情况

公司在项目实施过程中，项目管理部门对项目的进度、成本进行实时管理。公司定期负责对项目实际实施情况与原预计的总成本对比分析，同时更新项目预算总成本，公司根据实际项目进展情况调整直至项目交付，交付当月的预估总成本与实际成本相符。

基于公司对预算成本实施管控制度，公司报告期项目预估总成本与初始预估总成本的调整主要体现在三个方面：客户需求/订单变更导致的成本变更、实际发生金额与初始预估的差异、通过差异分析对后期预计成本的变更。

抽取报告期已执行完毕的部分项目初始预计成本与实际成本的调整情况，调整的主要原因为客户订单变动，其他因素主要包括因客户要求对人工等级、人工工时、材料品牌变更等因素进行差异分析对后期预估成本的变更等，具体情况如下：

单位：万元

项目名称	合同总金额	初始合同总金额	初始预计成本	成本调整金额			实际成本
				订单变更调整金额	其他因素调整金额	合计	
项目 11	41,506.31	33,261.41	18,293.78	4,550.65	628.86	5,179.51	23,473.29
项目 12	47,328.45	42,649.16	31,986.87	3,427.73	-1,371.37	2,056.36	34,043.23

综上，公司对项目进度进行重新估计的主要原因为客户订单变更，其他因素导致的调整占项目总额和成本总额的比例相对较低且根据项目实际投入情况有增有减，符合收入确认方法，不存在通过调节履约进度提前确认收入的情形。

【年审会计师意见】

1. 收入及合同资产核查程序

(1) 了解、评价和测试公司收入及成本相关内部控制设计及执行有效性，通过现场访谈公司管理层并查阅相关资料，了解公司收入及成本相关的关键内部控制，公司各业务的流程以及各环节成本投入情况，评价控制设计是否合理，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查收入确认政策，判断是否符合企业会计准则的要求；

(3) 获取报告期内及期后项目收入成本明细表，抽取项目样本进行测试，获取项目立项资料、报价文件、客户采购订单、发票、访谈重大客户，了解客户还款意愿、还款计划及项目执行情况；重新计算项目进度、按照投入进度复核收入确认金额，核对银行回款记录等佐证。结合同行业可比公司的收入确认情况，分析公司收入确认的合理性；

(4) 通过访谈主要供应商、公司项目负责人及财务部门相关人员，了解公司预计总成本编制、审核及变动流程，抽样选取报告期内项目的预计总成本编制依据和过程并进行复核，获取报告期内成本结构明细，分析材料成本、人工成本、差旅费、间接费用的占比，以及同期变化；

(5) 检查公司报告期内主要项目材料成本采购订单、发票，项目工时记录，核对工资明细，并实施存货实地监盘程序，观察项目材料收发情况等，以核查公司核算的实际成本是否真实准确；

(6) 对公司管理层进行访谈，了解公司应收账款具体情况及可收回性，了解公司主要项目合同资产是否存在结算风险和回款风险；

(7) 对重要客户进行访谈，了解客户生产经营情况、项目开展情况，向客户了解项目执行进度，了解合同约定的收款条件是否满足。结合分析性程序，与函证及成本复核结论相互结合印证；

(8) 执行函证程序，对公司重大客户及项目进行函证，函证信息包括应收账款余额、订单金额、开票比例、里程碑进程等，获取期后银行对账单及流水、期后回款单，检查期后回款情况，评价应收账款期末余额的真实性及准确性；具体执行情况如下：

1) 函证程序总体设计

鉴于公司采用投入法确认收入及合同资产，我们根据往年函证经验及境外客户沟通情况，对内外销客户针对性设计了差异化的函证方案，在向境外客户发函时，重点针对客户掌握的交易信息进行确认；同时，我们优化了函证表述方式，确保询证内容与客户自身的业务记录和认知保持一致，以提高回函率和函证有效性。

境内客户：对公司确认的累计销售额（含税）、公司累计开票结算金额（含税）、公司累计收款金额等应收账款以及合同资产发生额信息进行函证。

境外客户：对重大外销客户的订单金额、发票明细、开票里程碑、应收账款余额进行函证。要求客户确认其可验证的订单金额、开票明细、应收账款余额、付款里程碑阶段等信息，回避敏感字段以提升回函率，未回函部分通过成本投入与订单金额、开票记录的联动分析等替代程序覆盖。

2) 函证结果统计

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
报告期销售订单（P0）金额	550,623.51
发函订单（P0）金额	456,533.94
订单发函占比（%）	82.91%
回函确认订单（P0）金额	271,574.28
回函确认订单占比（%）	59.49%
报告期销售收入金额	184,307.35
覆盖销售收入金额	178,647.31
覆盖销售收入占比（%）	96.93%
已函证开票金额	294,493.75
开票金额占报告期销售订单（P0）比（%）	53.48%
报告期末合同资产金额	85,425.17
合同资产发函金额（注 2）	23,074.91
合同资产发函占比（%）（注 2）	27.01%
合同资产回函确认金额	846.18
合同资产回函确认金额占比（%）	3.67%
合同资产替代测试确认金额	81,156.38
其中：对合同资产回函不符和未回函执行替代测试金额	22,228.73
对未直接函证合同资产替代测试确认金额	58,927.65
合同资产替代测试确认金额占比（%）	95.00%
合同资产回函确认及替代测试确认金额占发函金额比例（%）	100.00%
合同资产回函确认及替代测试确认金额占合同资产余额比例（%）	98.67%
应收账款余额	35,936.52
应收账款发函金额	32,724.93
应收账款发函金额占比（%）	91.06%
应收账款回函确认金额	19,533.95

应收账款回函确认金额占比 (%)	59.69%
对应收账款回函不符和未回函执行替代测试金额 (注 1)	13,190.99
应收账款替代测试确认金额	13,190.99
应收账款替代测试确认金额占比 (%)	40.31%
应收账款回函确认及替代测试确认金额占发函金额比例 (%)	100.00%

注 1. 在执行函证程序过程中，我们关注到回函差异主要系被审计单位与客户之间的票据传递时间差所致。此类差异属于暂时性账务差异，经执行截止性测试、细节测试、期后事项核查等审计程序后确认可调节一致，基于相关审计证据，我们认为此类差异不构成错报，且对财务报表整体不存在重大影响。我们已在审计工作底稿中完整记录相关调节过程及支持性文件；

注 2. 上表所述中：①对于境内合同资产：发函金额占境内合同资产余额的 97.61%，由于被审计单位采用投入法确认收入，其账面记录的销售额及合同资产金额主要基于内部成本投入进度计量，而客户通常无法直接验证此类依据企业会计准则确认的金额，境内合同资产回函确认金额占境内合同资产发函金额的 3.67%，未回函或回函不符部分通过替代测试程序进行核查，核查结果无重大不一致。②对于境外合同资产：根据往年函证经验及发函前的沟通了解，境外客户因客户自身无关于合同资产的业务记录，通常不予回函，基于审计效果及证据质量平衡选择，对重大外销客户的订单金额、发票明细、开票里程碑、应收账款余额进行函证，对合同资产部分通过替代测试程序进行核查，核查结果无重大不一致。

具体替代审计程序如下：

3) 合同资产替代审计程序

基于上述行业特性及函证结果，为审慎评估合同资产的真实性和准确性，我们实施了以下特别针对合同资产认定的替代性审计程序：

在合同资产核查过程中，由于公司采用投入法进行收入确认，合同资产余额=累计销售额-累计开票结算金额，合同资产是基于履约进度确认的合同未结算收入。因客户通常不会直接对未结算收入（合同资产余额）进行确认，基于此行业特性，我们结合替代性审计程序，对收入确认和合同资产的合理性进行综合判断，具体包括：

①合同条款核查：检查重大项目合同，重点核查里程碑履约条款、付款节点、验收条件等，评估是否已满足收款权条件；

②实际成本核查：核查材料采购订单、发票，确保成本归集真实、核对项目工时记录，验证人工成本是否合理；检查工资表等，确认人工成本核算的准确性；

③预计总成本分析：对所获取的预计总成本构成（材料、人工、差旅等）进行合理性分析，将预计总成本与同类项目实际成本进行对比，识别是否存在低估或遗漏；

④履约进度复核：重新计算累计实际成本占预计总成本的比例，复核公司确认的履约进度是否准确；

⑤管理层与客户访谈：与公司管理层进行访谈，了解该项目实施情况、成本预估依据；与主要客户进行访谈，确认项目进展是否与公司记录相匹配。

2. 核查意见

基于已执行的审计程序，经核查，我们认为：

（1）公司说明的工业自动化系统集成业务收入确认方法（时段法/投入法）的合规性、合同资产与应收账款比例变动的合理性、以及收入确认的审慎性，与我们执行公司 2024 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致；

（2）公司针对合同资产余额及对应营业收入的发生确认，与我们执行的审计程序、获取的审计证据及针对合同资产实施的函证程序、替代测试等没有重大不一致，公司相关会计处理符合企业会计准则的规定，收入及合同资产的确认是审慎、合理的。

问题三、关于业绩承诺与商誉减值。

公司于 2021 年收购 America Wanfeng Corporation（以下简称美国万丰），交易对手方作出业绩承诺，2024 年美国万丰业绩承诺完成率仅 60.14%，交易对手方需进行业绩补偿 9,936.95 万元。除 2024 年外，前期业绩承诺均已完成。公司称，未完成业绩承诺主要系北美新能源汽车市场受不确定性因素影响，主机厂对政策及市场观望情绪较大，延后或取消其投资计划。此外，报告期末，公司收购美国万丰形成的商誉账面净值为 6.94 亿元，公司未对上述商誉计提减值。目前，美国万丰是公司的主要经营实体，公司 2024 年第四季度营业收入为

4.05 亿元，2025 年第一季度 2.72 亿元，环比下滑 32.84%。

请公司：（1）结合公司 2025 年一季度营业收入环比下滑、业绩由盈转亏的情况及具体原因，说明美国万丰是否存在提前确认收入、减少期间费用以降低交易对手方当期应支付的业绩补偿金额情形；（2）补充披露对美国万丰主要经营实体 Paslin 资产组的商誉减值测试方法、商誉减值测试具体步骤和详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，并说明美国万丰业绩承诺完成率较低情况下，公司未对商誉计提减值的原因及合理性；（3）结合 Paslin 历史业绩情况、2025 年一季度业绩以及最新行业发展趋势、下游客户需求变化等情况，说明影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素是否会短期内消除，并结合上述情况说明，未来五年 Paslin 的预计利润率均为 8.44%、收入增长率均为 4.40%的依据及合理性。请年审会计师对上述问题发表意见，请评估师对问题（2）（3）发表意见。

【公司回复】

1. 结合公司 2025 年一季度营业收入环比下滑、业绩由盈转亏的情况及具体原因，说明美国万丰是否存在提前确认收入、减少期间费用以降低交易对手方当期应支付的业绩补偿金额情形。

自 2025 年以来，北美制造业及汽车产业相关政策逐步落地，主机厂陆续恢复延期项目并发布新的产线投资计划，市场状况虽未恢复至正常水平但已有所好转。因美国大选结果确定至明确的政策落地有一定时间周期，一季度主机厂项目恢复速度较预期有一定延缓；同时因项目实施周期的影响，营业收入的确认有一定滞后性，导致 2025 年一季度业绩环比下滑。

美国万丰的业绩承诺期为 2021-2025 年，其中，美国万丰 2021 年、2022 年因全球新冠疫情等因素影响、2024 年因客户项目延期等因素影响未完成业绩承诺，相关业绩补偿款已按期支付；2023 年完成业绩承诺。2025 年仍为业绩承诺期，故 2024 年不存在提前确认收入的动机。

美国万丰近年第四季度收入情况如下：

单位：万美元

时间	第四季度收入	年度收入	占比（%）
2022 年	6,606.37	15,543.16	42.50
2023 年	8,903.40	28,640.32	31.09
2024 年	5,014.21	21,629.67	23.18

公司的收入确认严格按照会计准则执行，从各年度第四季度收入来看，占全年收入比例逐年降低。同时，美国万丰的收入确认政策未发生过变化，各报告期会计准则一致，故 2024 年不存在提前确认收入的情形。

美国万丰 2025 年一季度期间费用环比情况如下：

单位：万美元

项目	2024 年第四季度	2025 年第一季度	环比 (%)
销售费用	34.59	40.66	17.57
管理费用	214.22	329.44	53.78
研发费用	-	-	-
财务费用	72.22	54.60	-24.40
期间费用合计	321.02	424.70	32.30

注：因公司主营业务具有非标式、高度定制化生产的特点，公司需要针对具体客户的定制化产线实施针对性的前期技术开发，以适应不同客户的定制化产线的需求，根据境外会计准则，美国万丰未单独列报研发费用科目，计入主营业务成本。

2024 年底因北美汽车市场政策尚未明确，下游客户项目未有效恢复、释放，美国万丰因此降低了市场开拓投入，并优化人员结构降低人工成本支出以节约管理成本，导致 2024 年第四季度销售费用及管理费用相对较低。

2025 年初北美汽车市场政策逐渐明晰，下游客户项目恢复迹象逐步释放。美国万丰为及时跟进客户项目恢复进展并做好新项目开拓储备，主动调整市场开拓策略，增加销售投入及客户拜访频次，导致销售费用升高；同时，为提前应对 2025 年市场恢复后的带来的项目快速增长、交付需求，美国万丰推进组织升级，战略性加强管理团队及核心业务岗位配置，引进相关人才及提升薪资水平，导致管理费用增加。此外，美国万丰通过优化融资渠道，降低融资成本，导致财务费用降低。以上原因符合市场客观情况，不存在减少期间费用的情形。

综上，美国万丰 2025 年仍在业绩承诺期，各报告期会计准则一致，期间费用符合实际经营情况，不存在提前确认收入、减少期间费用以降低业绩补偿金额的情形。

【年审会计师意见】

1. 核查程序

(1) 了解、评价及测试美国万丰内部控制设计及执行有效性，通过现场访谈公司管理层并查阅相关资料，了解公司关键内部控制，公司各业务的流程以及

各环节成本投入情况，评价控制设计是否合理，确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）前往美国底特律对美国万丰经营场所实地走访并执行审计程序，走访主要工厂，实地检查相关账务处理、原始凭证、合同、订单等资料；实地盘点美国万丰主要固定资产、存货等资产；

（3）通过现场与美国万丰首席执行官、首席财务官、销售总监等核心人员进行访谈，了解业务情况、市场变化影响及战略布局；

（4）通过访谈主要客户，以及对主要客户进行函证，核实美国万丰与主要客户之间的交易往来情况；

（5）通过访谈主要供应商，以及对主要供应商进行函证，核实美国万丰与主要供应商交易往来情况；

（6）获取主要项目协议、订单、结算发票、银行单据等对美国万丰公司销售及采购环节进行核查；

（7）对美国万丰期后事项进行测试，结合主要客户信用期条款，对应收账款进行回款测试。

2. 核查意见

基于实施的审计程序，我们认为：美国万丰不存在提前确认收入、减少期间费用以降低业绩补偿金额情形。

2. 补充披露对美国万丰主要经营实体 Paslin 资产组的商誉减值测试方法、商誉减值测试具体步骤和详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，并说明美国万丰业绩承诺完成率较低情况下，公司未对商誉计提减值的原因及合理性。

（1）商誉减值测试方法

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，资产减值是指资产的可收回金额低于其账面价值。资产的可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处臵费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。

本次商誉减值测试采用预计未来现金流量现值估计含商誉资产组的可回收

金额，符合《企业会计准则第8号—资产减值》的要求。

(2) 商誉减值测试具体步骤和详细计算过程

①商誉减值测试所基于的主要假设

- A. 国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。
- B. 社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。
- C. 未来的经营管理班子尽职，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。
- D. 企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。
- E. 本次测算各项参数取值不考虑未来可能发生通货膨胀因素的影响。
- F. 假设基准日后现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。
- G. 本次测算不考虑未来可能由地缘政治、通货膨胀、能源供应、金融政策等因素对被评估单位供应链及运营所带来的影响。
- H. 在采用预计未来流量现值方法测算包含商誉的相关资产组公允价值时，假设包含商誉的相关资产组现行用途为最佳用途。
- I. 在未来的经营期内，含商誉资产组所涉及的各项营业费用、管理费用不会在现有预算基础上发生大幅的变化，仍将保持其预计的变化趋势持续。
- J. 未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响，也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。
- K. 未考虑资产组将来可能承担的抵押、担保事宜。

②预测期收入增长率及依据

本次盈利预测对于公司未来营业收入的预测是根据在其所处行业分析的基础上，结合业务增长情况及管理层对其自身发展规划等因素综合预测企业未来年度营业收入。预测期 2025-2028 年营业收入复合增长率为 6.54%，2029 年的预测营业收入与 2028 年的预测营业收入一致。美国 Paslin 业务主要以北美市场为主，营业收入增长率的选择需要更多的考虑北美市场环境。公司营业收入增长率的选择符合北美汽车市场增长趋势。

③折现率的选取及依据

A. 税后折现率的确定

税后折现率参考无付息债务下的资本资产定价模型（CAPM）确定税后折现率

r_e :

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中:

无风险收益率 r_f , 由彭博获取的基准日前 5 年至基准日美国平均无风险利率作为无风险报酬率。

市场期望报酬率 r_m , 由彭博获取的基准日前 5 年至基准日美国平均市场预期报酬率。

β_e 值, 取彭博自 2020 年 1 月至 2024 年 12 月美国相关行业或经营产品类似的可比上市公司股票, 得到可比公司股票的历史市场平均风险系数后得到商誉资产组权益资本预期风险系数的估计值。

由上述公式测算得到的税后折现率为 9.20%。

B. 税前折现率的确定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》, 折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础, 而用于估计折现率的基础是税后的, 应当将其调整为税前的折现率, 以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础, 通过单变量求解方式, 锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致, 并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。代入公式:

$$\sum_{i=1}^n \frac{NCF_{pre-tax_i}}{(1+r_{pre-tax})^i} + \frac{NCF_{pre-tax_{n+1}}}{r_{pre-tax} \cdot (1+r_{pre-tax})^n} = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_{post-tax_i}}{(1+r_{post-tax})^i} + \frac{NCF_{post-tax_{n+1}}}{r_{pre-tax} \cdot (1+r_{post-tax})^n}$$

税前折现率估算结果为 10.87%。

(3) 商誉减值测试过程及结果

项目	金额 (万美元)
商誉账面余额①	19,612.44
商誉减值准备余额②	9,957.66
商誉的账面价值③=①-②	9,654.78
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	9,654.78
资产组账面价值⑥	3,787.75
包含整体商誉的资产组的账面价值⑦=⑤+⑥	13,442.53

资产组可收回金额⑧	14,000.00
商誉减值损失（小于0时）⑨=⑧-⑦	557.47

经商誉减值测试，该资产组 2024 年末可收回金额为 14,000.00 万美元，高于其包含全商誉的资产组组合账面价值 13,442.53 万美元，公司持有 Paslin 的比例为 100%，因此商誉未减值。

（4）未对商誉计提减值的原因及合理性

2016 年初，美国万丰取得 Paslin 100%股权，支付对价 26,095.16 万美元，取得可辨认净资产公允价值份额 6,482.72 万美元。美国万丰将支付的合并成本超过应享有被收购方 Paslin 的可辨认净资产公允价值份额的差额 19,612.44 万美元确认为商誉，并将固定资产、无形资产等确认为直接归属于资产组的可辨认资产。2016 年因 Paslin 与某客户合作出现问题，曾计提商誉减值准备约 9,957.66 万美元，剩余商誉约 9,654.78 万美元。2018 年，Paslin 与该客户恢复合作，涉及 2016 年末商誉减值的相关影响因素已消除。

2021 年 9 月 23 日公司收购同一控制下美国万丰 100%股权，并完成对 Paslin 100%股权的收购，交易价格为 2.45 亿美元，交易方对美国万丰 2021 年-2025 年的扣除非经常性损益后的净利润进行承诺。考虑 2016 年计提商誉减值准备后，剩余商誉账面值约 9,654.78 万美元。尽管 Paslin 2021 年、2022 年均未完成业绩承诺，但经测算的含商誉资产组的可收回金额高于包含商誉所在资产组账面价值，未触发商誉进一步减值。截至 2024 年 12 月 31 日，商誉账面值为 9,654.78 万美元。

综上，鉴于美国万丰收购 Paslin 时已在 2016 年计提商誉减值准备，2021 年公司同一控制收购美国万丰的交易对价与前次接近且高于商誉减值后标的公司净资产公允价值，经测算 2024 年含商誉资产组可收回金额高于其账面价值，因此未计提减值准备具有合理性，且 Paslin 2024 年虽未完成利润目标，但未触发商誉进一步减值。

3. 结合 Paslin 历史业绩情况、2025 年一季度业绩以及最新行业发展趋势、下游客户需求变化等情况，说明影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素是否会短期内消除，并结合上述情况说明，未来五年 Paslin 的预计利润率均为 8.44%、收入增长率均为 4.40% 的依据及合理性。

（1）影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素是否会短期内消除

Paslin 近三年一期业绩如下：

单位：万美元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年第一季度
营业收入	15,543.16	28,640.32	21,659.70	3,416.16
净利润	1,249.51	3,415.20	2,407.26	129.02
净利率（%）	8.04	11.92	11.11	3.78

根据以上问题相关回复内容，2025 年以来北美市场相关政策逐步落地，下游客户陆续恢复延期项目并发布新的产线投资计划，Paslin 2025 年第一季度市场订单增长明显，影响 Paslin 2024 年业绩的不确定性因素正在逐步消除。

（2）预计利润率、收入增长率的合理性

Paslin 未来 5 年预测期业绩如下：

单位：万美元

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
营业收入	26,312.91	28,376.89	30,311.32	31,263.11	31,263.11
增长率（%）	21.48	7.84	6.82	3.14	0.00
毛利率（%）	15.73	15.64	15.50	15.48	15.48
净利润	2,184.93	2,391.79	2,569.72	2,652.51	2,652.51
净利率（%）	8.30	8.43	8.48	8.48	8.48

预测期 2025 年-2029 年的营业收入复合增长率为 4.40%，平均净利率为 8.44%。主要理由如下：

①北美市场逐步恢复，未来业绩将持续释放

Paslin 2024 年业绩下降，主要系因北美市场的不确定性导致主机厂的政策观望进而延缓或暂停产线投资。美国作为全球第二大汽车消费市场，其市场需求没有发生重大改变，这将持续刺激主机厂加大产线投资，进行产品升级换代或发布新车型，长期来看 Paslin 未来业绩增长的预期没有发生重大变化。

2024 年因项目延后，Paslin 2024 年末在手订单达 16,828.17 万美元，预计

正常项目推进及重启项目大部分在 2025 年均能确认收入，根据公司预测 2025 年度计划获取潜在高意向订单 3.55 亿美元。2025 年一季度北美市场状况虽未完全恢复但已逐步好转，Paslin 新签订单环比增长明显，2025 年一季度 Paslin 新增订单 3,335.54 万美元、环比增长 168.62%，2025 年一季度确认收入 3,416.16 万美元，截至一季度末仍有 16,747.55 万美元订单尚未执行、较为充足。考虑未来市场恢复速度逐步加快，2025 年剩余三个季度订单获取将进一步增加并持续确认收入，2025 年 Paslin 预测收入及净利润的可实现性较强。2025 年预测营业收入增幅较高主要系 2024 年营业收入下降导致同比基数较低，2026-2029 年预测收入增长率逐步降低，具有一定合理性。

2025 年 5 月《OBBBA 法案》发布后，主机厂的观望情绪完全落地，市场需求快速释放。2025 年第二季度，Paslin 新签订单 5,215.43 万美元，环比增长 56.36%，继续保持了较高的增长，与预测趋势基本相符。2024 年末在手订单及 2025 年上半年新增订单合计 25,379.14 万美元，有效保障 2025 年的业绩实现。

②客户关系稳定，粘性较高

Paslin 成立于 1937 年，在智能制造领域拥有 80 多年经验积累和技术沉淀，在北美拥有从设计到生产到交付的全序列队伍及六个生产制造工厂，是全球汽车领域领先的智能化连接技术解决方案供应商。主要从事复杂的自动化装配和焊接系统的概念化、设计、建造和实施，具有较强的品牌形象，与各大本土汽车制造商维持长期良好合作关系。同时，根据行业惯例汽车型号一般两年进行升级大改、五年更新换代。每次升级及换代都需要重新设计并采购产线，对于供应商的契合程度要求较高，因此双方合作稳定性、连贯性较强，有利于 Paslin 与美国本土第一梯队的汽车制造厂商维持长期合作。

同时，Paslin 与其大型客户历史期保持了良好的合作关系和较高的中标率，在客户需求恢复、投资加大的大背景下，稳定的客户关系将进一步提升 Paslin 的竞标、获单能力，为其业绩增长提供支撑。Paslin 凭借其与客户良好的合作关系和核心技术优势，实现相关业务的增长具备合理性。

③多元业务协同发力，开拓增长第二曲线

Paslin 历史期主营产品的应用场景以汽车焊接产线业务为主。为降低下游汽车行业客户的周期性和波动性风险，Paslin 积极推动将汽车制造自动化的先

进技术和项目成果在其他工业制造领域的转化，不断优化业务布局及客户结构，先后开拓了智能仓储、装配式建筑等行业客户。未来 Paslin 将持续拓展在智能仓储、建筑装配、工程机械、大消费等领域市场的布局，推动工业自动化业务应用向其他制造业的渗透，为公司提供业绩增量。

④Paslin 近年净利率较高，未来预测值相对保守

Paslin 近 3 年平均净利率为 9.31%、且近两年净利率均高于 11%，确定其未来 5 年预测平均净利率 8.44%时，已经考虑了 2024 年存在的市场不确定因素及相关风险，取值相对保守。

综上，Paslin 未来预计利润率及收入增长率具有一定合理性。

【年审会计师意见】

1. 核查程序

（1）检查商誉形成的原因及所属资产组构成情况，并获取相关资料，验证商誉金额的正确性；

（2）了解公司所属行业相关的宏观环境和政策等对经营活动的影响，分析市场趋势对商誉所在的资产组未来现金流的影响程度，结合与美国 Paslin 公司管理层进行访谈，了解公司未来 5 年战略规划及盈利预测情况，判断预计未来现金流预测的合理性；

（3）获取外部评估专家出具的商誉减值评估报告，评价专家的胜任能力、专业素质和客观性，并对其减值测试过程及重要判断（特别是数据引用，参数选取，假设认定等）执行分析程序，评价专家工作的恰当性；

（4）根据商誉减值测试的结果，检查商誉列报和披露是否正确。

2. 核查意见

经过核查，我们认为：公司进行商誉减值测试相关参数的选取与公司自身情况相符，各年的参数测算原则一致，现金流现值测算合理。

【评估公司意见】

我们认为 Paslin 在 2016 年已经计提了商誉减值准备，经测算 2024 年含商誉资产组的可收回金额高于包含商誉所在资产组账面价值，未计提减值准备具有合

理性。公司结合 Paslin 历史业绩情况、2025 年一季度业绩、在手订单以及最新行业发展趋势、下游客户需求等情况，Paslin 未来五年的预计利润率及收入增长率具有一定合理性。

问题四、关于外币货币性项目。

年报显示，公司营业收入超 8 成来自境外。2024 年末，公司美元货币资金期末余额仅 186.53 万美元，同比大幅下降 71.45%，短期美元借款金额为 1559.78 万元，货币资金远低于短期借款。此外，2024 年末，公司长期美元借款金额为 39.69 万美元，同比下降 98.78%。

请公司：（1）结合海外客户及供应商的收付款政策、公司自身主要融资政策及债务偿付情况等因素，说明报告期内外币货币资金余额大幅下降的具体原因及合理性；（2）补充披露公司近两年日均货币资金余额情况，并结合公司现有海外业务营收整体规模、债务水平及银行授信额度，说明公司现有货币资金余额与公司整体营业收入规模是否匹配，短期内公司是否存在较大流动性压力；（3）结合公司长期美元债务报告期内的偿付情况，说明公司报告期内长期借款美元金额大幅变动的具体原因及合理性。请年审会计师对上述问题发表意见。

【公司回复】

1. 结合海外客户及供应商的收付款政策、公司自身主要融资政策及债务偿付情况等因素，说明报告期内外币货币资金余额大幅下降的具体原因及合理性。

公司境外子公司 2023 年期末货币资金余额为 652.50 万美元，2024 年期末货币资金余额为 172.05 万美元。期末货币资金下降主要原因如下：

（1）公司 2023 年度境外业务受市场需求影响大幅增长，至 2023 年底部分项目陆续达到里程碑阶段，项目款回流增多导致期末货币资金余额较高。公司境外业务终端客户以主机厂及一级供应商为主，付款周期较长，公司与境外客户按照项目里程碑确认进度并开票收款，一般为发票开具后 30-120 日信用期不等，而采购方面，公司采用“以产定采”模式，核心零部件需提前采买，并根据供应商评定情况，一般为收到发票后 60 日，个别供应商为收到发票后 90 日即进行付款。2024 年因客户项目延期、收入规模下降，部分项目的结构存在重新调整导致未到双方约定的下一个里程碑确认节点，但公司与供应商的付款政策在年度内

仍按照约定执行，导致期末货币资金减少。

(2)公司 2024 年为满足业务发展需要，积极优化融资结构并降低融资成本，境外子公司与实力更强的美国银行建立合作关系，银行授信额度从 3,300 万美元增加到 7,650 万美元。其中：长期借款授信 2,650 万美元、循环借款授信 5,000 万美元，为公司发展提供了资金保障。同时，银行借款利率也得到了不同程度下降；而公司为了进一步下降融资成本，更多的选择使用可随借随还的循环贷款，每天账户资金可自动归还银行借款，若有经营需要也可以在授信额度内立即借用，故境外子公司不会保留过多的货币资金余额。

综上，因 2024 年收入下降，同时公司优化借款结构降低财务成本，2024 年末外币货币资金下降具有合理性。

2. 补充披露公司近两年日均货币资金余额情况，并结合公司现有海外业务营收整体规模、债务水平及银行授信额度，说明公司现有货币资金余额与公司整体营业收入规模是否匹配，短期内公司是否存在较大流动性压力。

公司近两年境外子公司日均货币资金情况及现有境外业务营收规模、债务水平及银行授信额度如下：

单位：万美元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
营业收入	28,640.32	21,659.70
日均货币资金	179.73	74.77
短期借款余额	-	1,559.78
长期借款余额	3,258.00	1,631.25
授信额度	3,300.00	7,650.00

境外子公司不存在较大流动性压力，主要原因如下：

(1) 经营活动现金净流量持续增加，其中：2023 年度为-1,688.18 万美元，2024 年度为 289.30 万美元，2025 年一季度为 693.14 万美元，经营性现金流稳健提升，抗风险能力逐步增强。

(2) 银行借款下降、授信额度提高且余额充足。一方面，银行借款逐步下降，2024 年末同比减少 66.97 万美元；另一方面 2024 年末授信额度提升至 7,650 万美元，已使用 3,355 万美元，尚可使用 4,295 万美元、余额充足，与当前营业

收入规模匹配。

（3）公司积极改善和提升现金流管理。一是通过积极开拓市场，加快项目进度，持续增强经营性净现金流量。二是加强对应收应付账款的匹配管理，优化客户和供应商的信用体系，降低经营性支出。三是加强内部管理，精简运营开支，积极优化自身运营流程，合理控制各项成本，提高运营效率，同时公司不断加强内部管理，优化行政管理费用开支，改善经营效益，降低管理成本，提高资金使用效率。

综上，公司境外货币资金余额及银行授信情况与营业收入规模匹配，短期内不存在较大流动性压力。

3. 结合公司长期美元债务报告期内的偿付情况，说明公司报告期内长期借款美元金额大幅变动的具体原因及合理性。

2024 年末境外子公司美元借款总额略有下降、同比变化不大，长期借款大幅变动主要系公司与美国银行建立新的合作，并根据实际经营需求降低长期贷款金额，更多选择使用循环借款，以降低财务成本、提升资金使用效率。

公司 2024 年末美元长期借款实际金额为 1,631.25 万美元，年报中数据披露有误。公司近两年美元长、短期借款情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动
短期借款	-	1,559.78	1,559.78
长期借款	3,258.00	1,631.25	-1,626.75
合计	3,258.00	3,191.03	-66.97

综上，公司报告期内长期借款美元金额大幅变动的具有合理性。

【年审会计师意见】

1. 核查程序

（1）了解、评价和测试采购与付款、筹投资相关内部控制设计及执行有效性，通过现场访谈公司管理层，并于财务部门进行沟通，了解公司收付款政策、融资政策及债务偿付相关的关键内部控制，结合公司各业务的流程以及各环节成本投入情况，评价控制设计是否合理，确定是否得到执行，并测试相关内部控制

的运行有效性；

（2）获取外币账户银行对账单，与账面余额及账面发生额进行双向核对，确认余额及发生额的准确性；

（3）检查大额收支原始凭证，验证交易对手是否与客户及供应商匹配；

（4）抽取重大销售与采购合同，对比合同条款，客户信用期及供应商结算条款；

（5）获取债务合同、核对合同条款，确认还款金额、期限，获取所有银行授信协议，检查短期负债明细，评估偿债能力；

（6）获取借款台账，核对新增及偿还款项，追踪偿还资金流向，重新计算利息费用；

（7）执行函证程序，对所有银行账户进行函证，并取得回函。

2. 核查意见

基于实施的审计程序，我们认为：公司外币货币资金余额下降幅度与业务规模、结算周期、债务偿还安排相匹配；公司货币资金余额与营收规模匹配性合理，截至报告期末无重大逾期债务，且未使用的银行授信额度可覆盖短期资金需求，未见重大流动性风险。长期美元借款变动主要系按期偿还本金及汇率折算影响所致，相关会计处理符合企业会计准则规定。

特此公告。

派斯林数字科技股份有限公司

董 事 会

二〇二五年七月十九日