证券代码:600215 证券简称:派斯林 公告编号:临 2026-024

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 2025 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上市公司管理一部《关于派斯林数字科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0992 号)。收到函件后,公司高度重视,积极组织相关部门及独立董事、年审会计师事务所、评估公司、独立财务顾问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、关于合同资产。公司主营工业自动化系统集成业务,境外收入占比超过 95%。收入确认方面,公司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。报告期末,公司合同资产账面余额为 7.02 亿元,其中,1 年以内、1 至 2 年、2 至 3 年合同资产账面余额分别为 1.96 亿元、3.47 亿元、1.59 亿元。2024 年末,上述各账龄合同资产余额分别为 6.78 亿元、1.76 亿元、0 亿元,公司 1 年以上长账龄合同资产余额同比大幅增长 186.93%。

请公司:(1)列示合同资产期末余额前十五大项目的具体情况,包括但不限于项目名称、交易对方、合同金额、开工时间、完工进度、预计验收时点、约定结算条件、实际结算进度、期后结算进展等,是否存在客户未按约定时点验收或结算的情形及原因;(2) 列示 1 年以上长账龄合同资产对应项目的具体情况,客户是否就项目长期未结算告知公司具体原因,是否存在前期已与客户沟通但仍未结算的情况,公司与客户是否就项目进度存在纠纷或潜在纠纷,并结合行业发展情况及同行业可比公司的情况说明公司长账龄合同资产大幅增长的合理性;(3) 结合客户长期未与公司结算的具体原因,说明前期收入确认是否审慎,公司是否存在通过调节履约进度提前确认收入的情况。请年审会计师对上述问题发表意见,并详细说明对境外收入真实性、营业收入核算准确性及相关内控有效性的审计程序、审计证据及审计结论。

【公司回复】

一、列示合同资产期末余额前十五大项目的具体情况,包括但不限于项目名称、交易对方、合同金额、开工时间、完工进度、预计验收时点、约定结算条件、实际结算进度、期后结算进展等,是否存在客户未按约定时点验收或结算的情形及原因。

公司 2025 年末合同资产余额前十五大项目的具体情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	交易对方	合同资产账面余额	合同金额	开工时间	合同约定完工时间	2023年收入	2024年收入	2025年收入	完工进度	预计验收时点	约定结算条件	期末结算进度	2025年6月末结算进度	是否存在未按约定验收或结算及原因
1	项目 1	客户 1	23,180.22	34,969.97	2023年7月	2025年2月	15,834.53	8,746.04	0.00	71.30%	延后	1.2024 年 1 月开具 5%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 在乙方工厂工程构建完工后开具 25%发票,甲方在 10 日内支付; 3. 长周期物料到达乙方工厂后开具 30%发票,甲方在 30 天内支付; 4. 设备发货时开具 20%发票,甲方在 10 天内支付; 5. 设备在甲方工厂安装完成后开具 10%发票,甲方在 10 天内支付; 6. 最终验收通过后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付。	5.00%	32.76%	是,受北美新能源政策影响,终端主机厂电动汽车板块战略变化,项目延后。
2	项目 2	客户 2	11,981.73	45,291.46	2023年4月	2024年9月	24,573.19	11,871.65	450.99	89.98%	延后	1. 设计完成并获得批准后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 在乙方工厂完成机械设备构建后开具 35%发票,甲方在 60 天内支付; 3. 在乙方工厂完成验收后开具 35%发票,甲方在 60 天内支付; 4. 在甲方场所通过最终验收且“生产件批准程序”(PPAP)批准后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付。	6.453%	54.53%	是,受北美新能源政策影响,终端主机厂电动汽车板块战略变化,项目延后。
3	项目 3	客户 3	9,980.32	32,614.92	2024年10月	按单个订单约定	0.00	0.00	20,048.97	60.50%	2026年9月	1. 订单下达后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 设备在乙方处通过验收并运抵客户指定站点后开具 50%发票,最长不超验收后 30 天,甲方在 60 天内支付; 3. 在客户站点完成安装(不超过发货后 90 天)后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 4. 在客户站点通过客户验收(不超过发货后 90 天)后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付。	27.71%	43.23%	否
4	项目 4	客户 4	3,997.60	12,264.23	2023年9月	2025年2月	3,617.81	6,184.63	143.77	92.63%	2026年7月	1.合同生效后,甲方向乙方支付项目总价的 30%作为预付款; 2. 项目经甲方预验收合格且所有设备运抵项目现场后,乙方开具项目总价 60%的专用发票,甲方收到发票后向乙方支付项目总价的 30%作为预验收款; 3. 项目经甲方终验收合格并签署《终验收合格报告》后,乙方开具项目总价 40%的专用发票,甲方收到发票后向乙方支付项目总价的 30%作为终验收款,本项目质保期 2 年,终验收合格 1 年后,如合同货物在质保期内运转正常,质量符合技术协议要求,且乙方全部履行本合同项下义务,乙方向甲方出具合同总额 10%质保函,(有效期 1 年)后,甲方向乙方支付 10%质保金。	59.97%	59.97%	否
5	项目 5	客户 3	3,589.14	33,343.49	2023年12月	未约定具体时间	0.00	17,287.86	16,518.65	100.00%	2026年6月	1. 订单下达后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 设备在乙方处通过验收并运抵客户指定站点后开具 50%发票,最长不超验收后 30 天,甲方在 60 天内支付; 3. 在客户站点完成安装(不超过发货后 90 天)后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 4. 在客户站点通过客户验收(不超过发货后 90 天)后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付。	77.98%	99.95%	否
6	项目 6	客户 2	2,735.15	73,464.01	2023年6月	2025年5月	7,318.89	32,765.97	11.84	54.03%	延后	1. 设计完成并获得平方批准后开具 15%发票,甲方在 30 天内支付; 2. 乙方已下达长周期物品(如机器人、电机、控制器等)的采购订单后开具 35%发票,甲方在 30 天内支付; 3. 设备交付至甲方后开具 30%发票,甲方在 60 天内支付; 4. 在甲方场所安装并完成首次全自动生产周期后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付; 5. 设备通过最终验收且 PPAP 批准后开具 10%发票,甲方在 60 天内支付。	50.31%	50.31%	是,受北美新能源政策影响,终端主机厂电动汽车板块战略变化,项目延后。
7	项目 7	客户 5	1,867.06	6,481.53	2024年6月	2025年5月	0.00	4,701.03	806.52	100.00%	2025年12月已完成验收	1. 订单下达后开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 设备在乙方处通过验收并运抵客户指定站点后开具 50%发票,最长不超验收后 30 天,甲方在 60 天内支付; 3. 主体设备到达甲方安装现场并经过甲方确认后 30 天内,支付本合同总价的 25%; 4. 生产线全部安装调试完成并经过甲方确认后 30 天内,支付本合同总价的 20%; 5. 最终验收完成并经过甲方确认后 30 日内,支付剩余费用至本合同总价的 97%,同时开具至本合同总价 100%全额增值税发票; 6. 本合同总价的 3%为质保金,如乙方无任何违约行为,且在质量保证期内无质量问题,则在质量保证期届满后,甲方向乙方无息返还该质量保证金。	67.21%	94.98%	否
8	项目 8	客户 6	1,638.68	4,112.61	2023年10月	2026年1月	400.03	2,267.45	756.47	96.49%	延后	1.50%付款 30%,发票于收到款后 10 个工作日内提交; 2.到货款 30%,所有设备运抵客户现场后,于开票当月末的 90 天以电汇或承兑方式支付; 3.终验收款 30%,终验收完成后,于开票当月末的 90 天以电汇或承兑方式支付。 4.质保款 10%,终验收完成满一年后,于开票当月末的 90 天以电汇或承兑方式支付。	56.96%	56.96%	是,终端主机厂客户的原计划时间超过 1 年,并伴随着资产,公司已提起仲裁,等待裁决。
9	项目 9	客户 7	1,580.65	1,811.39	2024年11月	未约定具体时间	0.00	1,327.34	71.46	87.26%	延后	本项目的结算与购买方和最终用户的付款方式背靠背。 190%的合同价将在安装完成后,并收到如下资料后 30 天内支付:①90%合同金额的发票;②甲方项目经理和现场经理签字的确认报告; 210%的合同价将在终验收后,并收到如下资料后 30 天内支付:①10%合同金额的发票;②甲方项目经理和现场经理签字的终验收报告。	0.00%	0.00%	是,终端主机厂客户的原计划时间超过 1 年,并伴随着资产,公司已提起仲裁,等待开庭。
10	项目 10	客户 8	1,232.21	3,163.75	2023年5月	2025年5月	2,511.16	254.14	28.07	99.77%	延后	1.合同生效后,甲方在收到最终客户款项后,通知乙方开具项目总价 30%专用发票,在收到发票后 60 天内,向乙方支付项目总价的 30%作为预付款; 2. 项目经甲方预验收合格且所有设备运抵项目现场后,最终客户支付到货款,甲方通知乙方开具项目总价 30%专用发票,甲方收到发票后 60 天内向乙方支付项目总价 30%作为预验收款; 3. 项目经甲方终验收合格并签署《终验收合格报告》后,甲方在收到最终客户验收款项后,通知乙方开具项目总价 40%的专用发票,甲方收到发票后 60 天内向乙方支付项目总价的 30%作为终验收款; 4. 剩余项目总价 10%作为质保金,在质保期届满无质量问题后无息支付。	60.82%	60.82%	是,终端主机厂客户的原计划时间超过 1 年,并伴随着资产,公司已提起诉讼,等待判决。
11	项目 11	客户 8	1,000.07	2,926.70	2024年1月	未约定具体时间	0.00	2,271.20	167.72	94.17%	延后	1.合同生效后,甲方在收到最终客户款项后,通知乙方开具本合同总价 30%专用发票,在收到发票后 90 天内,向乙方支付本合同总价的 30%; 2. 项目经甲方预验收合格且所有设备运抵项目现场后,最终客户支付到货款,甲方通知乙方开具项目总价 30%专用发票,甲方收到发票后 90 天内向乙方支付项目总价的 30%; 3. 项目经甲方终验收合格并签署《终验收合格报告》后,甲方在收到最终客户终验收款项后,通知乙方开具项目总价 30%的专用发票,甲方收到发票后 90 天内向乙方支付项目总价的 30%; 4. 剩余项目总价 10%作为质保金,乙方开具项目总价 10%专用发票,在质保期届满无质量问题后无息支付。	40.25%	40.25%	是,终端主机厂客户的原计划时间超过 1 年,并伴随着资产,公司已提起诉讼,等待判决。
12	项目 12	客户 8	938.13	2,563.80	2023年7月	未约定具体时间	945.98	1,286.12	0.00	96.44%	2026年7月	1.合同生效后,甲方在收到最终客户款项后,通知乙方开具项目总价 30%专用发票,在收到发票后 90 天内,向乙方支付项目总价的 30%; 2. 项目经甲方预验收合格且所有设备运抵项目现场后,最终客户支付到货款,甲方通知乙方开具项目总价 30%专用发票,甲方收到发票后 90 天内向乙方支付项目总价的 30%; 3. 项目经甲方终验收合格并签署《终验收合格报告》后,甲方在收到最终客户验收款项后,通知乙方开具项目总价 30%的专用发票,甲方收到发票后 90 天内向乙方支付项目总价的 30%; 4. 剩余项目总价 10%作为质保金,乙方开具项目总价 10%专用发票,在质保期届满无质量问题后无息支付。	60.00%	60.00%	否
13	项目 13	客户 9	891.34	10,408.32	2025年9月	2026年9月	0.00	0.00	905.65	8.40%	2026年12月	1.设计完成开具 30%发票,甲方在 60 天内支付; 2. 预验收通过开具 50%发票,甲方在 60 天内支付; 3. 最终验收通过开具 20%发票,甲方在 60 天内支付。	0.00%	0.00%	否
14	项目 14	客户 10	888.39	3,471.45	2025年11月	未约定具体时间	0.00	0.00	2,145.30	60.82%	2026年10月	1.设计完成开具 15%发票,甲方在 60 天内支付; 2Paslin 工厂内制作完成开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 3Paslin 工厂发货完成开具 25%发票,甲方在 60 天内支付; 4. 客户现场安装完成开具 20%发票,甲方在 60 天内支付; 5.BGM 现场验收完成开具 20%发票,甲方在 60 天内支付。	0.00%	100.00	否
15	项目 15	客户 4	460.21	466.19	2023年7月	2025年9月	107.41	34.69	270.46	99.97%	2026年6月	1.合同生效后,甲方向乙方支付项目总价的 30%; 2. 项目经甲方预验收合格且所有设备运抵项目现场后,乙方开具项目总价 60%的专用发票,甲方收到发票后向乙方支付项目总价的 30%; 3. 项目经甲方终验收合格并签署《终验收合格报告》后,乙方开具项目总价 40%的专用发票,甲方收到发票后向乙方支付项目总价的 30%,剩余项目总价 10%作为质保金,质保期满乙方提出申请,经甲方确认无质量问题后无息支付。	100.00%	100.00%	否
合计			65,960.90	267,423.82			56,309.00	88,998.22	42,382.10						

备注:境外业务合同金额按照 2025 年末美元兑人民币汇率 7.0288 计算。

二、列示 1 年以上长账龄合同资产对应项目的具体情况,客户是否就项目长期未结算告知公司具体原因,是否存在前期已与客户沟通但仍未结算的情况,公司与客户是否就项目进度存在纠纷或潜在纠纷,并结合行业发展情况及同行业可比公司的情况说明公司长账龄合同资产大幅增长的合理性。

1.公司 2025 年末 1 年以上合同资产的具体情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	交易对方	一年以上合同资产账面余额	项目具体情况及客户长期未结算的原因	是否已沟通但未结算	是否就项目进度存在纠纷
1	项目 1	客户 1	23,179.68	该项目系终端主机厂的纯电动车型制造产线,项目 2023 年 7 月开工,原计划关键实施节点为:2023 年 11 月完成方案设计,2024 年 8 月在乙方工厂完成安装、经甲方批准后发货,2024 年 9 月开始在甲方现场安装,2024 年 11 月试运行,2024 年 12 月完成安装,2025 年 2 月完工,2023 年项目正常推进,公司按期完成方案设计工作,并进行物料采购及零部件生产加工。 因 2024 年初美国开始大选,终端主机厂受产业发展政策的不确定性影响采取观望策略,导致项目实施节奏放缓,2024 年 1 月客户告知公司终端主机厂拟调整产线规划产能,需对产线部分设计方案进行变更,导致项目周期较原计划延长,实施节点延后,项目方案变更不影响项目所需的电、电气等长周期及通用物料的采购及生产,期间公司持续与客户商谈项目方案变更进展,2024 年 12 月客户正式书面告知公司因主机厂发展规划未定暂停项目实施,随后公司停止项目投入,截至目前项目仍处于暂停状态。项目暂停时处于制造阶段,尚未完工及发货,未达到合同约定的“在乙方工厂工程构建完工、长周期物料到达乙厂”的开票结算节点,因项目暂停推进,导致开票及款项结算延后。项目目前情况详见备注 1。 项目暂停后,公司持续与客户沟通协商推进项目结算进程,已将完工部分产品交付客户,2026 年上半年公司收回该项目部分款项 9,616.15 万元,后续公司将继续与客户保持紧密对接,持续推进剩余款项结算进程。	是	否
2	项目 2	客户 2	11,535.63	该项目系终端主机厂的纯电动车型制造产线,项目 2023 年 4 月开工,原计划关键实施节点为:2023 年 8 月完成设计,2023 年 12 月完成机械构建,2024 年 5 月在乙方工厂验收,2024 年 9 月在甲方工厂预验收完工。项目开工后至 2023 年下半年正常推进,公司按期完成方案设计工作,并进行物料采购及零部件生产加工。 2023 年 11 月,客户告知公司终端主机厂拟调整产线规划产能,需对产线部分设计方案进行变更,导致项目周期延长、实施节点延后,项目方案变更不影响项目所需的长周期及通用物料的采购及生产。2024 年 12 月,客户公司又告知公司因主机厂发展规划未定项目暂停实施;2025 年 5 月美国汽车产业补贴政策发布后,客户预计终端主机厂项目将会重启,2025 年 6 月通知公司项目继续实施,后因终端主机厂未能正式重启项目客户再次通知公司暂停项目实施,截至目前项目仍处于暂停状态。项目暂停时处于制造阶段,产品尚未完工及发货,未达到合同约定的“在乙方工厂完成验收”的开票结算节点,项目背景情况详见备注 1。 项目暂停后,公司经持续与客户沟通协商推进项目验收及结算进程,已将完工产品交付至客户,因项目暂停实施,导致客户验收推进、项目结算延后。	是	否
3	项目 4	客户 4	3,772.67	该项目 2023 年 9 月开工,原计划 2025 年 2 月完工,2025 年 1 月客户现场会议告知终端主机厂产线设变导致该项目周期延长,双方沟通后确认变更范围以及相关技术要求,公司继续项目投入并推动项目验收;目因终端主机厂客户的整体项目周期超过 1 年,公司交付长达需进行主机厂最产品生产推线验,2025 年末项目未至验收阶段,目前项目基本完工完毕,预计 2026 年 7 月完成终验并结算。	是	否
4	项目 6	客户 2	2,731.47	该项目系终端主机厂的纯电动车型制造产线,项目 2023 年 6 月开工,原计划关键实施节点为:2024 年 1 月完成设计,2024 年 1 月后长周期物品到货,2025 年 5 月设备交付、安装验收完工。项目开工后正常推进,公司按期完成方案设计工作,并进行物料采购零部件生产加工。 2024 年 8 月,客户书面告知公司因终端主机厂发展规划未定项目暂停实施,截至目前仍处于暂停状态。项目暂停时处于机械设备构建阶段,尚未完工及发货,未达到合同约定的“设备交付至甲方”的开票结算节点。项目背景情况详见备注 1。 项目暂停后,公司经持续与客户沟通协商推进项目验收及结算进程,公司已将完工部分产品交付至客户,结算进度与客户的进度基本匹配。	是	否
5	项目 8	客户 6	1,570.11	该项目 2023 年 10 月开工,原计划 2026 年 1 月完工。项目实施过程中,客户提出产线增加车型要求公司继续投入,因双方未就部分车型增加导致的额外工作达成一致,客户于 2025 年 4 月单方面通知解约,此时公司已完成大部分投入,合同整体结算至 57%,项目后续未于验收及结算,公司已提起仲裁等待裁决。	是	是,详见备注 2。
6	项目 9	客户 7	1,499.90	该项目 2024 年 11 月开工,公司已完成产线安装调试且主机厂车型已量产。在项目验收过程中,因双方对项目结算增减项未能达成一致,导致客户未进行验收,并于 2026 年 1 月单方面通知公司解约。因合同条款约定验收后结算 90%,故验收款项未予结算,公司已提起仲裁等待开庭。	是	是,详见备注 3。
7	项目 10	客户 8	1,200.00	该项目 2023 年 5 月开工,公司已完成产线安装调试且主机厂车型已经量产。在项目验收阶段由于双方未就项目增减达成一致,客户于 2024 年 12 月通知公司人员离场并以公司造价转分包为由起诉公司,项目未予验收及结算,公司已提起反诉等待判决。	是	是,详见备注 5。
8	项目 11	客户 8	1,000.07	该项目 2024 年 1 月开工,公司已完成产线安装调试且主机厂车型已经量产。客户以公司造价转分包为由起诉公司,余款未予结算,一审法院驳回对方诉求,公司亦提起诉讼等待判决。	是	是,详见备注 4。
9	项目 7	客户 5	955.69	该项目 2024 年 6 月开工,客户增加了部分区域的改造项目,2025 年内陆续签订增补订单导致工期延长,公司根据增补合同持续投入,2025 年 12 月项目已完成终验。	是	否
10	项目 12	客户 8	938.13	该项目 2022 年 7 月开工,因终端主机厂的原项目周期为 18 个月,公司产线交付后还需进行第产 3240 小时导致项目周期较长。目前项目预计 2026 年 7 月第产完成,并进行验收结算。	是	否
11	其他项目		2,219.40	主要系项目周期超过 1 年。	是	否
合计			50,602.75			

备注:1.根据福特、通用汽车 2025 年年度报告披露:由于美国政府对电动汽车激励政策变化等因素,电动汽车消费需求及渗透率低于预期,福特、通用汽车 2025 年均重新评估电动汽车产能及布局,并调整电动化领域的资本开支。公司国内同行业上市公司如蒙森智能 2025 年年报披露:受电动汽车普及速度放缓和政策转变等因素影响,欧美传统汽车制造商如福特、通用、斯特兰蒂斯等均取消了电动车领域的部分投资,大众、保时捷、奔驰等推迟了电动车项目进度,转向混合动力等更灵活路线,造成欧美市场电动化转型订单不及预期。

2.因客户单方面解除合同且未按约定结算工程款,公司于 2025 年 11 月提起仲裁。对方认为公司未按合同履行义务、不存在未付款项。目前仲裁 2026 年 3 月已开庭,等待裁决。

3.该项目公司正常履约,客户拖期不予验收及结算。公司于 2026 年 5 月提起仲裁,目前尚未开庭、未知对方抗辩情况。

4.该项目涉及两起诉讼:(1)客户以公司违约转分包为由于 2025 年 6 月起诉公司,要求返还已支付的项目款项并解除合同。公司认为项目进行的正常供应商采购不存在违约转分包,2026 年 5 月法院一审驳回对方诉求。对方提起上诉、等待开庭审理。(2)公司认为客户未按约定支付款项,于 2025 年 9 月提起诉讼,请求对方支付未付合同款。法院 2025 年 11 月已开庭,但因与前述诉讼存在关联故中止审理,将根据前述诉讼生效判决重启审理。

5.该项目与上述备注 4 为同一客户,2025 年 7 月客户以相同理由起诉公司,要求返还已支付的项目款项。公司于 2025 年 9 月提起反诉,请求对方支付公司项目款项,目前法院已开庭、等待判决。

2.同行业可比公司 2025 年末合同资产账龄情况如下:

单位:万元

公司	账龄	金额	占比(%)	公司	账龄	金额	占比(%)
拓斯达	1年以内	31,536.72	60.73	埃夫特	1年以内	8,612.58	95.19
	1-2年	11,657.98	22.45		1-2年	238.83	2.64
	2-3年	8,494.36	16.36		2-3年	104.68	1.16
	3年以上	243.82	0.47		3年以上	91.70	1.01
	合计	51,932.88	100.00		合计	9,047.79	100.00
机器人	1年以内	22,766.17	86.34	三丰智能	1年以内	13,884.25	96.77
	1-2年	3,423.37	12.98		1-2年	257.65	1.80
	2-3年	176.69	0.68		2-3年	205.25	1.43
	3年以上	0.00	0.00		3年以上	0.00	0.00
	合计	26,366.23	100.00		合计	14,347.16	100.00
江苏北人	1年以内	2,802.07	91.27	派斯林	1年以内	19,641.46	27.96
	1-2年	259.45	8.46		1-2年	34,679.91	49.37
	2-3年	5.18	0.17		2-3年	15,922.84	22.67
	3年以上	0.00	0.00		3年以上	0.00	0.00
	合计	3,066.70	100.00		合计	70,244.21	100.00

由上表所示,公司 1 年以上长账龄合同资产占比为 72.04%,较同行业可比公司占比较高。主要原因系公司主营业务集中位于北美地区,所面临的市场环境、宏观产业政策与国内同行业可比公司存在明显差异。受北美新能源汽车产业政策极端变化影响,终端主机厂商福特、通用等进行战略调整,致使公司项目 1、项目 2 及项目 6 三个大额新能源汽车产线项目实施延后,公司前期履约形成的相关合同资产一直未进行结算,以上三个项目对应合同资产合计金额 37,897.10 万元。剔除该三个项目影响后,公司 1 年以上合同资产占比为 40.67%,与同行业可比公司拓斯达相关指标比较接近。同时,公司国内项目存在部分款项长期未完成结算情形,主要系下游行业发展环境变化、终端主机厂客户车型投产规划调整等因素造成项目推进及验收工作延后, 相应拉长了公司项目履约进度节点与终端客户验收节点之间的时间间隔。

综上,公司长账龄合同资产大幅增长主要系受外部市场环境、区域产业政策变动及下游客户项目调整所致,相关项目实施延后、验收周期拉长,符合市场客观情况,具备合理性。

三、结合客户长期未与公司结算的具体原因,说明前期收入确认是否审慎,公司是否存在通过调节履约进度提前确认收入的情况。

客户长期未与公司结算主要原因系外部客观环境因素导致的项目实施延后。其中,境外项目主要受北美新能源汽车产业政策极端变化影响,下游主机厂调整车型开发规划与产线投资战略,直接造成项目周期延长或暂停实施;境内项目主要系客户整体产线及工厂投产计划推迟、合同约定质保金尚未届满结算、客户资金统筹与付款审批安排、部分项目与客户存在争议发生仲裁及诉讼等多重因素共同影响。

公司始终按照《企业会计准则第十四号——收入》相关准则确认收入,采用的收入政策保持稳定未发生变化。公司主营业务为工业自动化产线业务,履约义务满足在某一时段内确认收入的条件,采用投入法下已发生成本占项目预计总成本的比例计量履约进度,该计量方式可客观、完整反映公司向客户转移商品控制权的实际进程,原因如下:

(1)工业自动化产线履约过程主要表现为工程方案设计、原材料采购、编程调试、现场安装调试等环节,各阶段投入成本与实际完工工作量之间存在直接对应关系;

(2)公司各项目预计总成本均由项目负责人结合项目技术方案、设备采购清单、人工定额标准、分包施工计划等基础资料编制,履行内部审批流程后方可落地执行;

(3)项目实施期间如发生重大变更或预计总成本发生显著变动,公司会及时启动预算调整审批程序,保障履约进度计算真实准确。

公司合同资产的形成与实际的履约进度相匹配,不存在提前确认收入行为,具体确认情况如下:

(1)公司按实际成本占预计总成本比例计算履约进度,成本归集以实际发生为依据,不存在为提前确认收入而人为提前归集成本或压低预计总成本的情况;

(2)形成长账龄合同资产的对应项目成本均已实际投入,仅因外部客观因素导致项目延期未进行验收,部分项目已基本完工;

(3)公司已搭建覆盖项目成本归集、履约进度计算与复核、收入确认分级审批的内部控制体系,且相关内控流程得到持续、有效执行。

公司在项目实施过程中, 定期对项目实际实施情况与原预计的总成本进行对比分析更新项目预算总成本,并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。公司主要根据以下项目实际实施及变化情况重新合理计算项目履约进度:

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。

以公司 2025 年度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为例, 调整的主要原因为客户订单变动,其他因素主要包括原材料价格等变动、项目人员变动等因素进行差异分析对后期预估成本的变更,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 5	33,343.49	5,170.60	4,808.66	26,200.80	-2,667.49	23,533.31	28,341.97
M*** B** U*** W*_R***	1,834.2	3,464.79	2,979.72	-1,402.31	-367.69	-1,770.00	1,209.72

综上,公司对项目预计成本及履约进度进行重新估计的主要原因系客户订单调整,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,符合项目客观实际情况。公司严格按照相关会计准则审慎确认收入,不存在通过调节履约进度提前确认收入的情形。

【会计师事务所意见】

一、核查程序

1.对境内、境外销售与收款循环的关键控制点进行穿行测试和控制测试,包括:合同审批、履约进度计算与复核、收入确认、结算与收款等环节;

2.采用审计抽样方式对营业收入和营业成本执行以下程序:

(1)选取样本检查确认营业收入和营业成本的原始单据,核实营业收入和营业成本的真实性。同时,抽取部分业务数据与账面记录核对,以核实营业收入和营业成本的完整性;

(2)选取样本执行函证核查程序;

(3)选取样本执行走访核查程序;

(4)对营业收入和营业成本执行截止测试,评价营业收入是否已计入恰当的会计期间。

3.通过对管理层访谈了解收入确认政策,检查主要客户合同相关条款,复核并评价公司收入确认政策及具体方法是否适当且一贯执行;

4.核查原始销售订单和增补订单金额的真实性,并按履约进度重新计算累计应确认收入,并与报表收入进行比较;

5.对报告期主要境外客户实施应收账款及合同资产余额函证,对未回函客户执行替代程序(检查合同、结算单据、期后回款等);

6.逐项检查主要境外销售合同的关键条款(履约义务识别、交易价格、结算安排、验收条件等),评价收入确认方法的适当性;

7.检查与客户就结算事项的沟通记录;

8.执行期后测试,检查资产负债表日后各项目的结算回款情况;

9.测试境外合同外币收入折算汇率使用的准确性;

10.检查与收入相关的列报(包括披露)是否正确。

二、核查意见

我们认为:

1.公司合同资产期末余额真实存在,账龄划分准确,长账龄项目均有真实的业务背景;

2.1 年以上长账龄合同资产大幅增长主要受境外政策因素影响,客户延期;国内项目受客户验收延期及结算条款约定等因素影响,与公司业务模式和行业特征相符,具有合理性;

3.公司前期收入确认审慎,履约进度的确定方法合理且一贯执行,本期未发现通过调节履约进度提前确认收入的情形;

4.公司境外收入真实,营业收入核算准确,相关内部控制设计合理且得到有效执行。

问题二、关于商誉。公司于 2021 年收购 America Wanfeng Corporation(以下简称美国万丰),公司控股股东控制的交易对手方浙江万丰科技开发股份有限公司(以下简称万丰科技)作出业绩承诺。2024 年、2025 年,美国万丰分别实现净利润 1590.63 万美元、-2425.46 万美元,业绩承诺完成率分别为 60.14%、0%,万丰科技支付业绩承诺补偿款 79,027.75 万元。报告期末,公司及美国万丰账面商誉余额为 7.00 亿元,公司近两年均未计提商誉减值准备。根据公司前期年报问询函回复,2024 年未计提商誉减值准备主要基于美国万丰新增订单金额较大、下游市场回暖等。报告期内,公司对美国万丰主要经营实体 Paslin 资产组进行减值测试,预测期净利润增长率为 7.94%,收入增长率为 8.68%,与 Paslin 营业收入大幅下滑、净利润转亏的情况相差较大。

请公司:(1)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、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,如针对收入、净利润增长率测算涉及在手订单情况的,逐笔披露在手订单具体情况并评估对后续业绩的影响;(2)结合上述情况及可比案例,说明美国万丰出现大额亏损的情况下,公司未对商誉计提减值的原因及合理性,公司是否存在通过少记商誉减值操纵美国万丰利润,减少交易对手方业绩补偿金额的情况,是否损害中小股东利益;(3)结合美国万丰报告期内的实际经营情况,说明上期商誉减值测试是否合理、审慎,前期回复是否客观、真实、准确,是否可能对投资者产生误导,风险提示是否充分。请年审会计师、评估师对问题(1)(2)发表意见,请公司独立董事对问题(2)发表意见。

【公司回复】

一、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、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,如针对收入、净利润增长率测算涉及在手订单情况的,逐笔披露在手订单具体情况并评估对后续业绩的影响。

(一)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置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。

(二)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.资产组经营所在的地区现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。

B.资产组经营所在的地区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.假设基准日后现金流入为平均流入,现金流出为平均流出。

F.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。

G.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。

H.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。

I.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。

J.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