公司代码：600215　　公司简称：派斯林

派斯林数字科技股份有限公司

2022 年度报告摘要

第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。
2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
3 公司全体董事出席董事会会议。
4 中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
5 董事会议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
根据证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红(2022年修订)）等法律、法规，规范性文件及《公司章程》公司未来三年（2021-2023年度）股东分红回报规划》等规定，综合考虑公司未来发展规划及实际经营资金需要，2022年度公司拟不进行利润分配，不实施资本公积金转增股本。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	派斯林	600215	长春经开

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	潘笑盈	刘博
办公地址	长春市经济开发区南沙大街2888号	长春市经济开发区南沙大街2888号
电话	0431-81912788	0431-81912788
电子信箱	600215@paslin.com	600215@paslin.com

2 报告期公司主要业务简介
报告期内，公司所处行业为工业自动化制造行业及房地产行业。
（一）工业自动化行业
1.行业基本情况
工业自动化系统集成是根据工业生产的不同应用场景和需求，对工业生产设备和部件如工业机器人、控制器、传感器等进行针对性地开发和集成，在不需要人工直接干预或较少干预的情况下，按节拍、技术标准、工艺水平、自动化程度、空间布局等与单项求特点为客户设计集成并交付自动化、智能化产线，是智能制造装备产业的重要组成部分，也是发展先进制造技术和实现现代工业自动化、数字化和网络化的关键。
在疫情肆虐与传统人口红利逐渐消失、工业机器人产业规模迅猛发展、伴随着人口老龄化加剧，社会用工成本不断上涨，技术的进步使工业机器人价格下降，“机器代人”性价比凸显；与此同时工业机器人可以代替人工在恶劣危险场景下作业，完成大量繁重、重复的作业，大幅提高生产效率和效益，受此驱动制造业持续保化自动化、智能化改造，目前工业机器人已经被广泛应用于汽车制造、仓储物流、工业机械、3C电子、航空航天、军工、食品饮料、医药等多个领域，赋能千行百业，应用广度深度加速拓展。
近年，世界主要工业发达国家均将机器人作为抢占科技产业竞争的前沿和焦点，加紧谋划布局；美国政府先后公布《国家机器人计划》与《国家机器人计划2.0》，旨在确保美国在机器人领域的领先地位；欧盟为下一个7年（2021—2027年）研究资助计划“地平线欧洲”加注40亿欧元，全面促进机器人在制造业、农业、医疗、民生、商业、物流和消费七大领域全面发展；日本政府出台“机器人白皮书”，并发布“新机器人战略”，提出创造世界机器人创新基地，成为世界第一的机器人应用国家的战略目标；韩国政府则发布机器人制造业发展蓝图，以进一步推动机器人产业发展，机器人销售额倍增。
目前我国已转向高质量发展阶段，建设现代化经济体系，构筑美好生活新图景，迫切需要新兴产业和技术的强力支撑，机器人产业呈现强劲发展势头（中国机器人产业发展报告（2022）》显示，2021年我国机器人产业营业收入超过1300亿元，工业机器人产量达36万台，比2015年增长了1倍，稳居全球第一大工业机器人消费市场。2023年1月19日，工业和信息化部等十七部门发布关于印发《“机器人+”应用行动实施方案》以下简称《方案》的通知。《方案》制定机器人行业主要目标为2025年制造业机器人密度较2020年实现翻番，并提出了十大应用场景，重点包括经济领域的制造业、农业、建筑、能源、商贸物流领域，以及社会民生领域的医疗健康、养老服务、教育、商业社区服务、安全应急和极限环境等应用领域。
2.行业特点
工业机器人作为工业自动化产业的核心，对工业自动化的发展与市场具有直接及重要的影响。工业机器人按产业链分为上游、中游、下游，上游为减速器、伺服系统、控制系统等核心零部件生产；中游为工业机器人本体生产；下游则是系统集成，工业机器人本体是机器人产业发展的基础，而下游机器人系统集成则是工业机器人工程化和大规模应用的关键，系统集成为终端客户提供应用解决方案，主要负责工业机器人应用的二次开发和周边自动化配套设备的集成，由于工业机器人最终广泛运用于汽车制造、仓储物流、电子产品、医疗器械、机械设备等多个领域的产品生产，且下游应用领域随自动化水平提高而不断扩展，因此拥有更广阔的市场空间。

图1 工业自动化产业链示意图

从市场空间来看，系统集成是工业机器人产业链上市场需求最大的环节，市场规模通常为工业机器人本体的3倍左右，根据IFR（International Federation of Robotics，国际机器人联合会）统计数据显示，2022年工业机器人市场规模将达到106亿美元，据此测算系统集成市场规模约为576亿美元。
从工业机器人产业链角度来看，系统集成商由于面临不同行业设备的功能、结构、技术参数等需求，具有非标准化和定制化特征，不同厂商基于各自的生产线地基条件、生产规划、生产节拍要求、新材料、新工艺等限制条件，对供应商的生产工艺技术提出了差异化要求，系统集成商需要掌握不同客户的不同生产工艺要求并进行有针对性地设计和制造，具有非标式、高度定制化生产的特点。
3.行业竞争壁垒
工业自动化系统集成产品对于产品稳定性、可靠性、安全性具有极高的要求，需要供应商基于自身对客户需求及产品工艺流程的深刻理解，利用成熟工艺与项目管控经验，综合运用各项技术手段，提升硬件产业设备与软件信息系统之间的协作联动，因此造成该领域存在较高的行业进入壁垒。
（1）技术壁垒：工业自动化系统集成横跨多个学科应用领域，涉及计算机软件、电气工程、机械设计、工业设计等多个领域的专业知识，以及计算机编程、布局设计、仿真模拟等多个设计环节，新进入企业较难在短时间内掌握、技术门槛较高。
（2）人才壁垒：工业自动化系统集成往往要求设计研发团队进行针对性的技术工艺攻关，需要企业有一批具备丰富行业经验和项目管理经验的团队，因此新进入企业通常很难快速地将外出一批能承担复杂、大型项目的技术设计、生产和管理的专业团队。
（3）品牌及客户壁垒：行业内企业品牌的建立需要下游客户对供应商长时间提供设备的稳定性、精确性及性价比等内容进行多方面的长期考察。此外，下游客户更换产品供应商可能会造成生产质量无法保障、技术服务无法延续等风险，因此长时间积累的品牌力以及高质的供应商转换成本产生的客户认可与依赖，对新进入企业构成较高壁垒。
（4）行业经验壁垒：在项目具体实施中，客户还可能反复提出设计变更的需求，系统集成商则需在短时间内提出有效的解决方案，并将由原分设计变更导致的其他生产环节的影响进行迅速调整，这种快速响应力和解决方案设计能力，往往依托于深厚的行业经验积累，也是保证设备顺较大、生产设计复杂项目得以顺利实施的重要条件。
4.公司所处的行业地位
凭借在工业自动化系统集成领域30多年的经验和累积技术沉淀，公司在北美市场细分领域技术领域中，与ULMA、柯马等知名国际汽车自动化巨头位于第一梯队，公司领先的技术工艺及项目实施经验也使公司成为北美市场的行业龙头企业之一，在北美市场具有较强的竞争力和较大的市场份额。
公司主营业务为工业自动化设备的研发、生产和销售，主要产品为工业自动化整体解决方案和设备，公司目前已经具备了包括机器人集成、视觉检测、焊接、涂胶、装配、检测、搬运、码垛、物流输送、智能仓储等多种工业自动化领域的综合解决能力，并在汽车制造、仓储物流、电子产品、医疗器械、机械设备等多个领域的产品生产，且下游应用领域随自动化水平提高而不断扩展，因此拥有更广阔的市场空间。

图1 工业自动化产业链示意图

从市场空间来看，系统集成是工业机器人产业链上市场需求最大的环节，市场规模通常为工业机器人本体的3倍左右，根据IFR（International Federation of Robotics，国际机器人联合会）统计数据显示，2022年工业机器人市场规模将达到106亿美元，据此测算系统集成市场规模约为576亿美元。
从工业机器人产业链角度来看，系统集成商由于面临不同行业设备的功能、结构、技术参数等需求，具有非标准化和定制化特征，不同厂商基于各自的生产线地基条件、生产规划、生产节拍要求、新材料、新工艺等限制条件，对供应商的生产工艺技术提出了差异化要求，系统集成商需要掌握不同客户的不同生产工艺要求并进行有针对性地设计和制造，具有非标式、高度定制化生产的特点。
3.行业竞争壁垒
工业自动化系统集成产品对于产品稳定性、可靠性、安全性具有极高的要求，需要供应商基于自身对客户需求及产品工艺流程的深刻理解，利用成熟工艺与项目管控经验，综合运用各项技术手段，提升硬件产业设备与软件信息系统之间的协作联动，因此造成该领域存在较高的行业进入壁垒。
（1）技术壁垒：工业自动化系统集成横跨多个学科应用领域，涉及计算机软件、电气工程、机械设计、工业设计等多个领域的专业知识，以及计算机编程、布局设计、仿真模拟等多个设计环节，新进入企业较难在短时间内掌握、技术门槛较高。
（2）人才壁垒：工业自动化系统集成往往要求设计研发团队进行针对性的技术工艺攻关，需要企业有一批具备丰富行业经验和项目管理经验的团队，因此新进入企业通常很难快速地将外出一批能承担复杂、大型项目的技术设计、生产和管理的专业团队。
（3）品牌及客户壁垒：行业内企业品牌的建立需要下游客户对供应商长时间提供设备的稳定性、精确性及性价比等内容进行多方面的长期考察。此外，下游客户更换产品供应商可能会造成生产质量无法保障、技术服务无法延续等风险，因此长时间积累的品牌力以及高质的供应商转换成本产生的客户认可与依赖，对新进入企业构成较高壁垒。
（4）行业经验壁垒：在项目具体实施中，客户还可能反复提出设计变更的需求，系统集成商则需在短时间内提出有效的解决方案，并将由原分设计变更导致的其他生产环节的影响进行迅速调整，这种快速响应力和解决方案设计能力，往往依托于深厚的行业经验积累，也是保证设备顺较大、生产设计复杂项目得以顺利实施的重要条件。
4.公司所处的行业地位
凭借在工业自动化系统集成领域30多年的经验和累积技术沉淀，公司在北美市场细分领域技术领域中，与ULMA、柯马等知名国际汽车自动化巨头位于第一梯队，公司领先的技术工艺及项目实施经验也使公司成为北美市场的行业龙头企业之一，在北美市场具有较强的竞争力和较大的市场份额。
公司凭借多年来积累的工艺技术优势，在北美地区已经成为福特、通用、戴姆勒、斯特兰蒂斯、沃尔沃、丰田、本田、特斯拉、理想、麦格纳、蒙诺等一线整车厂商的核心供应商，并与其建立了长期稳定的合作关系。
公司凭借在北美市场的技术优势，在国内市场也取得了较为突出的成绩，已经为国内多家知名汽车制造企业提供了自动化生产线，并与其建立了良好