（上接B029版）

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1阶段:合同签订后30天内，预付15%； 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退还。	本项目处于线体安装（第3阶段之第4阶段）。	甲方设计变更，增补订单协商中，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；④2025年1月,预生产；⑤2025年3-6月,多车型投产；⑥2026年1月,终验收。	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。	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。
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,最终客户支付剩货款,开具30%发票,到票后60天内支付30%终验收款。 第3阶段:甲方终验后,在收到最终客户款项后,开具30%发票,到票后60天内支付30%预验收款。 第4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日开始配柜。②合同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,最终客户支付剩货款，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。	本项目处于线体安装阶段。（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融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,履约进度=已发生成本/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（PO）金额	550,623.51
发函订单（PO）金额	456,533.94
订单发函占比（%）	82.91%
回函确认订单（PO）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（PO）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金额比例（%）	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与准确性,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合同余额核查: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%,交易对于方需进行业绩补偿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于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于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,市场状况虽未实现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。

（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rf,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rm,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。

βe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:

$$\sum \frac{NCF_{1\text{税后}}}{(1+r_{\text{税后}})^{1}} + \frac{NCF_{2\text{税后}}}{(1+r_{\text{税后}})^{2}} + \cdots + \frac{NCF_{n\text{税后}}}{(1+r_{\text{税后}})^{n}} = \sum \frac{NCF_{1\text{税前}}}{(1+r_{\text{税前}})^{1}} + \frac{NCF_{2\text{税前}}}{(1+r_{\text{税前}})^{2}} + \cdots + \frac{NCF_{n\text{税前}}}{(1+r_{\text{税前}})^{n}}$$

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的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,开完成对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%,平均净利润率为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