

关于吉林吉大通信设计院股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函中
有关财务问题的回复

大信备字【2022】第 3-00025 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于吉林吉大通信设计院股份有限公司 申请向特定对象发行股票的审核问询函中 有关财务问题的回复

大信备字【2022】第 3-00025 号

深圳证券交易所：

贵所《关于吉林吉大通信设计院股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。

大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）接受吉林吉大通信设计院股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的委托，对问询函中提及的需要我们说明或发表意见的问题进行了认真核查与落实。现将核查情况予以说明。

2. 报告期各期，发行人海外业务收入分别为 4,462.73 万元、5,836.37 万元、9,691.84 万元和 3,134.63 万元，占营业收入的比重分别为 8.91%、11.89%、18.97%和 33.86%，呈现上升趋势。

请发行人补充说明：（1）海外业务的具体情况，并结合海外业务的经营模式、核心竞争力、海外主要客户获取能力、相关业务与发行人主营业务的匹配性等情况说明海外业务收入快速增长的原因及合理性；

请保荐人和会计师补充说明对海外业务的核查手段、方式及结论，并就发行人海外收入真实性出具专项核查报告。

【回复】

一、发行人补充说明

（一）海外业务的具体情况

发行人报告期内的海外业务主要为向烽火通信科技股份有限公司（以下简称“烽火通信”）



及其控制的企业和 CONVERGE INFORMATION AND COMMUNICATIONS TECHNOLOGY SOLUTIONS, INC. (以下简称“Converge”) / METROWORKS ICT CONSTRUCTION, INC. (以下简称“Metroworks”) 提供的传统通信技术服务。发行人报告期主营业务收入中主要海外地区业务的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主营业务收入规模		项目所在地	服务内容
1	烽火通信及其控股子公司	2022年1-3月(注)	2,569.50	菲律宾、马来西亚、摩洛哥、巴基斯坦、印尼、阿根廷、肯尼亚、哥伦比亚、墨西哥等地	咨询、勘察、设计等传统通信设计业务、FTTH (Fiber To The Home, 光纤到家)、光缆安装、顶管等传统通信施工业务
		2021年	6,678.70		
		2020年	3,708.02		
		2019年	2,508.16		
2	Converge/MetroWorks	2022年1-3月(注)	565.12	菲律宾	FTTH为主的传统通信技术服务
		2021年	3,013.14		
		2020年	2,126.46		
		2019年	1,954.57		

注：2022年1-3月财务数据未经会计师审计。

发行人海外全资子公司吉大通信（菲律宾）有限公司（以下简称“菲律宾公司”）与烽火通信的海外控股公司 FIBERHOME PHILS., INC.（以下简称“Fiberhome”）签订合作协议，承接 Fiberhome 在菲律宾当地的传统通信技术服务项目。烽火通信是中央企业中国信息通信科技集团有限公司旗下上市企业，是国际知名的信息通信网络产品与解决方案提供商，发行人与烽火通信及其控股子公司就海外的传统通信设计业务开展合作，烽火通信目前在全球有 2 个海外生产基地，8 个海外研发中心，11 个全球交付中心和 30 个海外代表处，产品、方案和服务覆盖 100 多个国家和地区，基于烽火通信丰富的海外业务，发行人承接烽火通信所需的咨询、勘察、设计等传统通信网络设计服务。发行人提供的海外传统通信设计业务在菲律宾、马来西亚、摩洛哥、巴基斯坦、印尼、阿根廷、肯尼亚、哥伦比亚、墨西哥等地开展。

Converge 于 2007 年成立，主要在菲律宾开展信息和通信系统的构建、安装、维护和运营业务，其 2009 年根据第 9707 号菲律宾共和国法案获得国会特许经营权，于 2012 年开始固定宽带互联网运营，2020 年在菲律宾证券交易所上市。根据 Converge 公开披露的报告，Metroworks 受 Converge 控制，Converge 为菲律宾高速固定宽带运营商，2021 年末在菲律宾固定宽带市场份额为 30.1%，因为 FTTH 技术能够提供更高质量的连接，自 2018 年以来，Converge 的战略一直专注于 FTTH 的扩张。菲律宾公司于 2018 年与 Converge 建立合作关系并



签订框架协议，菲律宾公司主要为 Converge 和 Metroworks 提供 FTTH 为主要的传统通信技术服务。

(二) 结合海外业务的经营模式、核心竞争力、海外主要客户获取能力、相关业务与发行人主营业务的匹配性等情况说明海外业务收入快速增长的原因及合理性

1、发行人海外业务的经营模式

(1) 采购模式

发行人海外业务的采购内容主要为材料采购和劳务采购。

海外业务材料采购主要采用“按需采购”的模式，即根据项目实施的实际需求提出采购申请，根据所需采购的产品具体情况，采购人员根据产品质量、技术服务水平、产品价格等维度通过市场化谈判的方式确定采购价格。

与国内传统通信技术服务项目中施工劳务主要采用劳务外协方式不同，海外业务的传统通信技术服务业务中施工劳务主要通过自有员工执行与劳务采购相结合的形式。劳务采购主要内容为技术含量较低的挖坑、布放、立杆、直埋等工作。

(2) 生产模式

发行人已与烽火通信签订海外技术服务框架协议，发行人根据烽火通信的国际信息通信领域建设项目的技术服务需求，借助自身在信息化技术服务领域的能力和员工丰富的项目实践经验，主要通过派出员工前往海外各地等方式为烽火通信提供全方位传统通信网络设计服务。烽火通信根据工作完成情况与发行人进行结算。

菲律宾公司已与 Fiberhome 签订框架协议，借助员工在国内外积累的丰富的项目实践经验，承接 Fiberhome 的 FTTH、光缆安装、顶管等传统通信施工业务。Fiberhome 通过 PO 订单的形式向菲律宾公司提出采购需求，菲律宾公司开展项目施工，Fiberhome 根据项目完成进度与菲律宾公司结算。

菲律宾公司已与 Converge/Metroworks 签订框架协议。菲律宾公司承接其部分 FTTH 业务，Converge/Metroworks 根据其自身项目进展，通过 PO 订单的形式向菲律宾公司提出采购需求，菲律宾公司提供 FTTH 工程等服务，Converge/Metroworks 根据项目完成情况与发行人菲律宾公司结算。



(3) 销售模式

发行人目前拓展的海外业务主要是传统通信技术服务，目前海外客户包括 Fiberhome 等烽火通信同一控制企业和 Converge/Metroworks 等知名企业，根据签订的框架协议以及 PO 订单与客户开展合作。公司拓展海外业务主要针对知名企业，从而控制海外业务风险。

2、发行人海外业务的核心竞争力

发行人海外业务的核心竞争力如下：

(1) 技术能力优势

发行人是信息技术服务领域的高新技术企业，公司在 ICT 领域内具备很强的技术实力，对行业的发展及技术动态有着深刻的认识。截至 2022 年 3 月末，公司在各个专业领域共有 106 项专利和 79 项软件著作权，并参与编制 9 项国家标准（已发布 6 项）和 6 项行业标准，上述专利权、参编标准的取得有利于公司发挥主导产品的自主知识产权优势，形成持续创新机制，保持技术能力优势。

公司多年来在国内传统通信设计业务和传统通信施工业务的全方位技术沉淀，契合海外市场对于专业全面的通信技术服务供应商的需求。发行人海外服务市场多集中于菲律宾、马来西亚、摩洛哥、巴基斯坦、印尼、阿根廷、肯尼亚、哥伦比亚、墨西哥等地，上述地区通信网络的基础设施建设整体滞后于国内，发行人已在中国境内积累了丰富的设计、施工经验，具备完善的项目方案制定和实施能力，同时发行人已积累了四年多海外实践经验，可高效地在海外市场开展相关业务。因此，发行人的海外业务具有技术能力优势。

(2) 人才优势

公司拥有一支成熟的技术团队，技术人员拥有丰富的技术服务经验，对行业的发展及技术动态有着深刻的认识，在行业内具有较强的影响力。公司拥有的技术团队，长期从事通信及信息技术服务业的研究及开发，涉及无线、传输、核心、数据等众多专业领域，具有丰富的专业理论知识，并在国内外已积累了丰富的实践经验，公司已为海外地区业务开展配备上述具有丰富理论和实践经验的技术人员。因此，发行人的海外业务具有人才优势。



(3) 品牌优势

公司自 1985 年创办至今，依托高校技术及人才背景，培养了大量的优秀技术人才，创造了通信网络技术服务行业的知名品牌。公司几十年来一直将维护品牌形象、创造品牌价值视为长期发展目标，努力为客户提供高质量的通信网络技术服务，积累了良好的口碑和大量优质客户资源。公司已与烽火通信股份有限公司形成了深度的合作，签署战略合作协议。经过数年发展，菲律宾公司已逐步在当地建立起品牌效应，业务规模逐步扩大。依托于行业知名品牌和上市公司效应，以及菲律宾公司在当地建立的品牌效应，结合与烽火通信的深度合作及其国际化平台，发行人海外业务具有品牌优势。

3、发行人海外主要客户获取能力

发行人海外主要客户为 Fiberhome 等烽火通信同一控制企业、Converge/MetroWorks。报告期内，发行人向 Fiberhome 等烽火通信同一控制企业以及 Converge/MetroWorks 的销售规模均呈现上涨趋势。发行人已与烽火通信签订战略合作协议，报告期内双方合作规模不断扩大，合作区域不断增加，随着“一带一路”倡议下烽火通信国际化业务的不断深入以及发行人海外业务经验的不断积累，发行人未来可能获得更多的业务机会。

发行人与 Converge/MetroWorks 的合作建立于 2018 年，经过数年的合作与沟通，双方已建立了稳定的业务关系。自 2018 年起，Converge/Metroworks 的战略专注于 FTTH 的扩展，菲律宾公司主要承接 Converge/Metroworks 在菲律宾北吕宋、比科尔等地的 FTTH 业务，报告期内对 Converge/MetroWorks 的销售规模逐年增加。随着合作的不断深入和信任的不断增强，菲律宾公司将探索承接更多区域 FTTH 业务和其他通信网络技术服务业务。

4、发行人海外相关业务与发行人主营业务的匹配性

发行人海外相关业务与发行人主营业务的匹配性分析如下：

主要海外客户	海外业务主要客户类型及基本情况	所提供海外业务的具体内容	主要对应的发行人主营业务	对应发行人主营业务国内主要客户、客户类型及主要业务	匹配性分析
Fiberhome 等烽火通信同一控制企业	烽火通信是国际知名的信息通信网络产品与解决方案提供商，产品、方案和服务覆盖 100 多个国家和地区；其中 Fiberhome 是烽火通信在菲律宾设立的公司，承接 PLDT、GLOBE 等菲律宾当地运营商部分施工业务	通信网络的咨询、勘察、设计服务；FTTH、光缆安装、顶管等业务	传统通信技术服务	为中国移动、中国联通等运营商提供的传统通信网络设计和传统通信网络工程服务	烽火通信向海外国家和地区的运营商提供通信网络产品与解决方案，向发行人采购通信设计服务，业务实质与国内传统通信网络技术服务业务相匹配



主要海外客户	海外业务主要客户类型及基本情况	所提供海外业务的具体内容	主要对应的发行人主营业务	对应发行人主营业务国内主要客户、客户类型及主要业务	匹配性分析
Converge/Metroworks	菲律宾高速固定宽带运营商，菲律宾上市公司	FTTH 业务	传统通信技术服务	为中国移动、中国联通等运营商提供传统通信技术服务	海外客户与国内客户均为运营商，客户类型一致。菲律宾当地的 FTTH 业务与国内传统通信技术服务业务相匹配

因此，发行人海外相关业务与发行人主营业务相匹配。

综上，发行人已形成稳定的海外经营模式，已与 Fiberhome 等烽火通信同一控制企业、Converge/Metroworks 等海外主要客户建立了稳定的合作关系，发行人在海外业务中具有技术能力优势、人才优势、品牌优势，具备核心竞争力，海外业务与发行人主营业务相匹配。因此，发行人报告期内海外业务收入的快速增长具有合理性。

二、会计师核查程序及意见

我们执行的主要核查程序如下：

1、查阅发行人公开披露的定期报告，了解发行人海外业务的发展过程以及报告期内海外业务的实际经营情况；

2、访谈发行人海外业务负责人和财务总监，了解发行人海外业务的经营模式、核心竞争力、海外主要客户获取方式、业务流程等情况，了解发行人海外业务的定价政策，了解海外业务收入确认原则；

3、了解并评价发行人海外业务销售与收款相关的内部控制设计的合理性，对发行人海外业务的销售与收款相关的内部控制执行控制测试，评价发行人的内部控制执行的有效性；

4、获取发行人报告期各期海外业务的收入明细，通过对业务规模、客户销售规模等要素的统计分析，判断报告期内海外业务收入变动的合理性；

5、获取发行人报告期各期海外业务的收入明细，了解发行人的收入确认方法，通过核查与客户签订的合同、PO 订单、完工证明或结算单据、收款单据等内容，验证收入的真实性和账务处理的准确性；

6、对发行人海外业务的主要客户收入情况执行函证程序，并对未回函的客户执行了替代检查程序，包括但不限于合同、PO 订单、结算单据、验收单据和资金收付单据等的检查；



7、选取发行人海外业务主要客户烽火通信、Fiberhome、Converge/Metroworks 进行访谈，了解和评价客户的真实性，了解客户与发行人海外业务建立背景及交易情况、结算方式、是否存在关联关系等信息，评价销售发生的真实性及合理性。报告期内访谈海外业务主要客户收入覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月（注）	2021 年	2020 年	2019 年
对海外已访谈客户主营业务收入金额	2,768.44	9,553.60	5,686.41	4,462.73
海外主营业务收入合计	3,134.63	9,691.84	5,836.37	4,462.73
访谈覆盖比例	88.32%	98.57%	97.43%	100.00%

注：2022 年 1-3 月财务数据未经会计师审计。

如上表所示，报告期各期对发行人海外已访谈客户的主营业务收入金额占海外主营业务收入的的比例分别为 100.00%、97.43%、98.57%和 88.32%，访谈覆盖比例较高，可有效验证报告期内发行人海外业务收入的真实性；

8、结合报告期各期海外客户账龄结构以及合同中约定的信用政策，对期后回款情况进行检查，确认收入及回款的真实性；

9、通过访谈资料及公开渠道查询发行人海外业务主要客户的基本情况，发行人海外业务主要客户基本情况如下：

客户	成立时间	实收资本	是否与发行人存在关联关系	最近一年收入规模	其他
烽火通信	1999.12.25	人民币 11.88 亿元	否	人民币 263.15 亿元	2001 年 8 月 23 日在上海证券交易所上市，股票代码 600498.SH
Converge	2007.10.09	18.82 亿菲律宾比索	否	264.79 亿菲律宾比索	2020 年 10 月 26 日在菲律宾证券交易所上市

发行人海外业务主要客户烽火通信为国内上市公司，Fiberhome 为烽火通信控股子公司，Converge 为菲律宾证券交易所上市公司，Metroworks 为受 Converge 控制的公司。烽火通信和 Converge 成立时间较长，实收资本较高，发行人与其合作规模占其业务规模的比例较低，发行人与其均不存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，我们认为发行人已形成稳定的海外经营模式，已与烽火通信、Converge/Metroworks 等海外主要客户建立了稳定的合作关系，发行人在海外业务中具有技术能力优势、人才优势、品牌优势，具备核心竞争力，海外业务与发行人主营业务相匹配。因此，发行人报告期内海外业务收入的快速增长具有合理性。



(此页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于吉林吉大通信设计院股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函中有关财务问题的回复》之盖章页)



中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



2022年 7月14日

