

# 特瑞斯能源装备股份有限公司

（常州市新北区延河中路 22 号）



## 特瑞斯能源装备股份有限公司

### 关于落实上市委员会审议会议意见的函 的回复

保荐机构（主承销商）



中信建投证券股份有限公司  
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

二零二二年十月

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 10 月 19 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“《意见函》”）已收悉。特瑞斯能源装备股份有限公司（以下简称：“特瑞斯”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称：“保荐机构”）等相关方对《意见函》所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《特瑞斯能源装备股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

|                  |         |
|------------------|---------|
| 问询函所列问题          | 黑体（加粗）  |
| 对问询函所列问题的回复      | 宋体（不加粗） |
| 涉及申请文件补充披露或修改的内容 | 楷体（加粗）  |

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

**问题 1. 请发行人进一步披露服务商模式下，服务商的选择标准、服务商承担的具体工作及合理性，以及为防范商业贿赂风险的内控措施。请保荐机构核查并发表意见。**

**【回复】**

**一、服务商的选择标准、服务商承担的具体工作及合理性分析**

**（一）服务商的选择标准**

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或”之“（四）主要经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下内容：

**“（3）服务商的选择标准**

服务商与公司合作开发客户，根据《服务商协议》为公司提供服务区域内市场调研、客户开发、产品功能介绍推广、协助回款等内容。公司制定了《服务商管理制度》，对服务商资格条件、服务商费率做了较为明确的规定。公司本着合作共赢的原则，在具体选取合作服务商时，会根据地域性、合作历史、相关项目经验、历史业绩、人员技术能力、下游终端客户服务能力、终端客户评价等多方面进行综合考量，确认可供合作的服务商，将其纳入公司合格服务商名录。

公司选择服务商时重点关注服务商如下方面的能力：①对开展市场拓展、客户服务的区域行业政策有深入的研究；②具有组织交流会宣传发行人产品，并协调区域内下游客户参与的能力；③掌握一定的客户资源，能够及时掌握区域内主要客户年度招采计划；④具备行业知识，能够参与客户项目方案讨论，拥有开展本地化服务、协助项目落地实施的能力。”

**（二）服务商承担的具体工作及合理性分析**

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或”之“（四）主要经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下内容：

**“（4）服务商承担的具体工作及合理性**

公司完整的销售流程包含售前阶段、售中阶段和售后阶段，合作开发模式下，服务商基于掌握的客户渠道和资源，配备掌握行业知识的人员，为公司各销售环节提供相应的服务。

#### 1) 售前阶段

在获取市场采购需求方面，由于天然气属于公共事业的一部分，大部分的燃气企业属于国企性质或者具备国资背景，因此很多地方政府在天然气事业板块会有相应的建设计划和规划，公司选取的服务商多年扎根于当地市场，通过当地政策性文件形成市场调研报告预测未来几年的当地市场行情，从而有针对性地进行市场推广，服务商第一时间了解项目信息、采购信息或招投标信息，与公司进行信息共享。

在设计方案预沟通方面，由于非标撬装燃气集成系统为公司主要产品，每个客户、甚至同一客户的不同项目、同一项目的不同设备工作流量、过滤精度、设计压力、口径、关键零部件品牌及要求、现场条件要求各不相同，公司在争取项目前，需要明确清楚项目信息，了解客户的使用习惯和产品偏好。通常燃气公司针对下游的供气有近期和远期规划，公司等燃气设备供应商需要结合燃气公司近期和远期规划，提前做好产品的前期设计和关键零部件的选型，需要和设计院及客户进行预沟通和探讨，结合客户目前的存量设备，选择更利于统一维护的关键设备，定制出适合客户长期运营的产品设计方案。燃气工程项目复杂，设计方案需要与设计院及客户进行多轮预沟通，耗费较多人力和时间，服务商需要较好的把握当地天然气发展趋势，深入了解客户技术需求并反馈给公司，同时在后续的招标中，保证公司公平公正参与竞争的机会。

在招标执行方面，对于部分集团客户，产品的最终使用方为集团内实际负责项目实施的分公司或子公司，采购需求离散程度高，服务商需要去现场提前了解产品最终使用方的需求。

合作开发模式下，售前阶段公司主要承担的工作包括：①根据服务商获取并反馈的工作流量、过滤精度、设计压力、口径、关键设备品牌及要求等信息后，公司组织项目工程师、技术工程师和设计院及客户进行讨论，通过专业的计算软件及现场经验制定方案，使公司产品最终选型能够和实际工况最大程度

的匹配。②最终方案确定后，对于需要招投标的项目，公司组织销售部门制作标书等投标材料，并直接参与投标。③项目中标或与客户进行商务谈判达成采购意向后，公司根据各项内控管理制度对合同内容进行审批，最终与客户直接签订购销合同。

## 2) 售中阶段

在产品交付方面，服务商需要结合设计院或客户的要求协助公司签订技术协议，参与客户对于合同执行要求的会议并与双方沟通确认促成产品顺利交收，了解客户对货物包装和运输要求、具体施工现场安全的要求；服务商还需要及时从政府相关部门和客户处了解到项目现场征地是否顺利，相应的土建施工是否按期完成等信息。上述信息都影响产品的生产和发货进度，根据服务商反馈的信息，公司最大可能性的保证按期交货，同时避免产品生产完成后无法按期发货成为库存商品。

在产品运输方面，服务商在发货之前要清楚了解施工现场附近路段路面条件如何，是否可以顺利运输，现场道路对于运输车辆的限制；服务商提前现场查看安装场地情况，与客户沟通现场安装的要求并及时反馈给公司，如要求个人防护用品穿戴整齐，有登高作业必须佩戴安全绳等。公司需按照服务商反馈的信息在产品运输前准备完善。

在产品使用培训方面，服务商组织公司的售后人员或其他专业人员对终端客户进行培训，例如备件包的更换、中低压调压器实际操作培训、燃气过滤器的拆装实际操作培训等，加强客户对公司产品的熟悉度以及操作性，在现场实际使用过程中出现的细小问题客户可以自行解决，减少公司售后人员的出勤。服务商对客户进行定期拜访，了解客户使用公司产品的情况，保存拜访记录并反馈给公司，帮助客户更好的运营和维护设备，形成良好的互动模式。

合作开发模式下，售中阶段公司主要承担的工作包括：①产品由公司组织生产，公司销售人员需要核实公司的图纸进度、采购进度、外协加工进度、生产进度及最后组装调试进度，与服务商反馈的客户项目工期相匹配；②由于公司产品构成复杂，定制化程度较高，合同执行过程中可能存在客户要求变

更的情形，公司销售人员与服务商协同工作，及时更新图纸，重新梳理流程，保证项目顺利交付，对于存在异常的项目及时停止或更改，以免造成损失。

### 3) 售后阶段

服务商主要负责合作开发客户的货款催收。由于项目周期较长，公司的产品销售合同通常会涉及预付、到货、验收、质保等阶段的款项，各个环节都会有相应的单据或者资料需要双方确认，服务商需要对各个环节进行追踪和协调，确保每个环节催收相应的款项时具备相应的依据和条件，并催促客户及时支付货款。

合作开发模式下，售后阶段公司主要承担的工作包括：①产品交付后，公司委托专业的安装队伍在现场进行安装或进行现场指导安装；设备验收合格后，公司派出工程师进行现场的调试、通气等工作或进行现场指导、协助；调试成功后，工程师对客户现场的工厂人员进行安全、技术等相关培训；②公司根据合同约定派出专业检修维护人员对设备进行维护检修，向客户提出运营维护相关的合理化建议，确保设备长期稳定安全运行；③公司协助服务商在现场收集各类报告和单据，以便服务商按照进度催收货款。

### 4) 服务商承担工作的合理性

公司存在与服务商合作开发客户的模式，主要考虑服务商的客户渠道优势、本地化服务以及开拓市场的能力。

在客户渠道优势方面，公司选择并合作的服务商通常在当地市场扎根多年，与当地客户已经建立了良好密切的合作关系，了解客户需求及当地天然气规划政策，可以进行针对性的产品市场推广，建立公司与客户的联系，协助公司将产品销售给客户。

在本地化服务方面，公司产品具备定制化特征，产品面向长输管网、电厂、市政建设等多个场景，在燃气接收、预处理、过滤、调压、计量等方面具有很大的差异，通常需要针对客户需求提供本地化服务，亲临或常驻现场，协助公司获取各项信息并保障公司产品交付、运输、安装、使用培训顺利进行。

在开拓市场方面，公司业务遍及全国，但以公司现有销售团队尚存在难以覆盖的区域，包括较为偏远的地区，或部分集团客户分散于全国的分、子公司的设备采购需求。通过与服务商合作开发，公司产品可以更为容易的进入到各层级的细分市场，增加最终达成交易的可能性，拓展公司业务。

综上所述，与服务商合作开发客户为公司直销模式的一种有益补充，有利于公司拓展市场，扩大销售规模。报告期内，公司直销模式下仍以自主开发客户为主，来源于自主开发客户的收入占主营业务收入的比例逐年上升，2021 年度达到 73.37%，为公司形成营业收入最主要的方式。”

## 二、为防范商业贿赂风险的内控措施

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或”之“（四）主要经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下内容：

### “（5）防范商业贿赂风险的内控措施

公司为规避及禁止有合规风险的活动发生，并保证公司接受服务商所产生的费用支出合理、核算完整准确，制定了《服务商管理制度》《财务报销及付款制度》《内部审计制度》等，对相应费用的开支范围、费用标准、单据要求、审批程序、付款程序等进行了明确规定，从制度和管理上保证相关费用的真实、合理、有效、可控。总经理、销售部和财务部对服务费的发生进行审核和支付审批；内部审计部定期或不定期对公司业务的各项环节进行审计，包括销售及收款、采购及付款、资金管理等，并将审计结果向董事会或审计委员会汇报。

公司与每一个服务商均签署了《服务商协议》，并在《服务商协议》中明确约定“严禁乙方采用不正常的手段对客户和甲方的销售人员、项目人员、技术人员、管理人员进行利益诱惑，损害甲方正常利益，一经发现，将终止合作并追究法律责任”；业务开展过程中，根据终端客户需要公司签署《廉洁自律承诺书》。

公司组织员工进行内控制度的学习培训工作，提高了公司全员尤其是重点岗位人员的合规意识，确保内控制度、内控流程的严格执行，保障公司业务经营的合法有序发展。

报告期内，公司严格执行与服务商相关的内控制度，不存在商业贿赂或其他利益输送情形。”

### 三、核查过程及核查意见

#### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、通过互联网查询发行人主要服务商工商资料；
- 2、访谈发行人销售人员，了解发行人与主要服务商合作情况；
- 3、访谈服务商、终端客户，了解服务商与终端客户的合作情况；
- 4、取得并查阅发行人与服务商签订的《服务商协议》；
- 5、取得服务商出具的关于“实际控制人、股东中不存在发行人客户在职或离职员工及亲属”的《说明》，对服务商关键人员进行访谈；
- 6、取得发行人、控股股东、实际控制人、董监高、主要销售人员等出具的不存在直接或者通过项目服务商间接进行商业贿赂、利益输送的相关承诺；
- 7、取得并查阅发行人制定的《服务商管理制度》《财务报销及付款制度》《内部审计制度》。

#### （二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人制定了《服务商管理制度》，对服务商资格条件、服务商费率做了较为明确的规定。发行人根据服务商的地域性、合作历史、相关项目经验、历史业绩、人员技术能力、下游终端客户服务能力、终端客户评价等多方面进行综合考量，确认可供合作的服务商，将其纳入公司合格服务商名录。

服务商基于掌握的客户渠道和资源，配备掌握行业知识的人员，在发行人售前、售中及售后各环节提供相应的服务，减少耗用发行人的人员及时间，保障发行人在参与招投标、产品交付、运输、安装、设备使用培训等环节的顺利进行。发行人服务商扎根当地市场多年，具备本地化服务和针对性市场开拓的能力，在合作开发过程中承担的具体工作具备合理性。

2、发行人已建立了《服务商管理制度》《财务报销及付款制度》《内部审计制度》等内控制度并严格执行；发行人通过与服务商签订《服务商协议》、与客户签订《廉洁自律承诺书》来约束服务商和发行人自身销售行为；组织发行人员进行内控制度的学习培训，提升合规意识。报告期内，发行人严格执行与服务商相关的内控制度，不存在商业贿赂或其他利益输送情形。

（本页无正文，为《特瑞斯能源装备股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签字盖章页）

法定代表人签名：

许 颀

许 颀



特瑞斯能源装备股份有限公司

2022 年 10 月 25 日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司关于《特瑞斯能源装备股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

原浩然

原浩然

姚帅

姚帅



## 关于本次反馈意见回复报告的声明

本人作为特瑞斯能源装备股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次反馈意见回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读特瑞斯能源装备股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

法定代表人/董事长签名：



王常青

