

中国石油化工股份有限公司 天然气分公司文件

股份天然气销〔2018〕562号

关于印发《天然气分公司管道天然气用户 开户及扩能管理办法》的通知

机关各部门，各单位：

现将《天然气分公司管道天然气用户开户及扩能管理办法》
印发给你们，请遵照执行。



中国石化天然气分公司

2018年12月10日

企业制度-执行类

	制度名称	天然气分公司管道天然气用户开户及扩能管理办法		
	制度编号	GTRQI-A01 0401-43-1 84-2018-1	制度文号	股份天然气销 [2018]562号
	制度版本	第一版	主办部门	市场营销部
所属业务类别	油气勘探与开发/油气销售/产品外销		会签部门	生产运行部、财务资产部、规划计划部
下位制度制定	/		审核部门	企业管理部
监督检查者	制度主办部门等		签发日期	2018年12月10日
解释权归属	市场营销部		生效日期	2018年12月10日
制定目的	加强管道天然气用户开户管理,现有用户分输设施扩能管理			
制定依据	《天然气分公司天然气营销管理办法》(股份天然气销[2012]270号); 《天然气分公司固定资产投资管理办法》(股份天然气计[2017]427号)。			
适用范围	公司所属各部门、各单位、全资子公司及控股或具有实际操作权的参股公司			
涉及的相关制度	/			
废止说明	/			

1 总则

1.1 为规范公司管道天然气用户开户管理，促进公司销售与管道业务的协同发展，提高供气设施配套能力，满足天然气用户需求，依据《天然气分公司天然气营销管理办法》、《天然气分公司固定资产投资管理办法》、内控制度及其他相关文件，制定本办法。

1.2 本办法所称的管道天然气是指通过管道输送的中国石化自产、海外采购、代储代输的常规天然气、页岩气、煤层气、煤制气以及 LNG 气化气。

1.3 本办法所称的管道天然气用户是指通过分输站场、阀室或直供管道连接用气设施，并向其销售（代输）管道天然气的合法合规单位。

1.4 本办法规定了公司管道天然气用户的开户原则、开户条件、开户流程、供气条件、供气流程；规定了新开发市场用户储备及现有用户扩能工作流程。

1.5 本办法适用于公司所属各部门、各单位、全资子公司及控股或具有实际操作权的参股公司。

2 组织管理与职责

2.1 市场营销部。公司管道天然气用户开户的业务主管部门。负责制定公司中长期管道天然气市场发展规划及年度用户开发建议；负责审核各单位报送的管道天然气用户开户申请，并上报公司审批；负责审查新开用户供气条件，下达供气通知及计划；负责审核管道天然气年度及三年滚动销售方案及市场

发展规划。

2.2 生产运行部。负责审核新开用户接气、供气的输气基础设施供气能力；负责复核已供气用户的供气基础设施能力；负责用户供气设施生产准备、投产试运等的协调管理；负责用户供气计划的校核及实施。

2.3 财务资产部。负责审查管道天然气用户开户价格方案；负责监督、考核销售单位价格执行情况。

2.4 规划计划部。负责制定公司中长期规划及三年滚动计划，提出公司市场布局、资源优化配置等建议并推进实施；负责组织输气场站、阀室等供气基础设施改造项目的论证及审查，其中一类项目上报总部审批，二类项目上报油田事业部审批，三类项目由规划计划部办理批复手续。

2.5 销售单位。负责市场调研及开发工作；负责审查用户开户资质及申请；负责落实已开户用户的计划、合同、结算等销售准备事宜；负责编制区域市场年度及三年滚动销售方案；负责编制区域市场中远期市场规划。

2.6 管输单位。负责落实已开户用户的供气设施连通、投运及计量交接等供气准备事宜；负责评估输气管道、场站输气能力，并组织编制扩能改造建议方案；负责按照公司供气通知组织供气工作。

3 开户管理内容与方法

3.1 开户原则

3.1.1 管道天然气用户开户要按照国家天然气利用政策，

结合可供资源情况，按照“合法依规、科学稳妥、适度超前、留有余地”的原则，有序开发市场，合理控制节奏，优化用户结构，降低峰谷差。

3.1.2 管道天然气用户开户要考虑投资收益率、输气设施利用率、市场占有率等指标，优选开户目标，提高资产创效创收的能力。

3.1.3 管道天然气用户开户要做好用户比选工作。比选原则包括但不限于以下内容：开口直供能提升公司效益的项目，应积极落实直供；用气量较小、供气设施负荷率低的用户，可采用代输方式开户供气；优先向中石化长城燃气投资有限公司及公司控股或参股公司开户，新增用户经营区域不得与中石化长城燃气投资有限公司及公司控股或参股公司交叉重叠。

3.1.4 管道天然气用户开户优先应从输气场站开户供气；用气规模大、经济效益好或公司直供用户可考虑从阀室开户供气；禁止从输气管道干线开口供气。

3.2 开户条件

3.2.1 城市燃气用户申请开户，提交的书面申请材料包括但不限于申请企业的营业执照（三证合一）、银行开户许可证、燃气经营许可证、管道燃气特许经营协议等资料。新成立的城市燃气用户未取得燃气经营许可证前，需提供地方政府或燃气主管部门出具的同意经营燃气业务的书面函件，原则上书面函件一年内有效。

3.2.2 工业用户、发电用户、化工用户等直供用户申请

开户，提交的书面申请材料包括但不限于申请企业营业执照（三证合一）、银行开户许可证、自用气承诺书、安全生产许可证或地方政府安全监督部门出具的有效文件。不具备直接接气条件的，需提供与管输企业签订的代输协议。

3.2.3 用户上报的开户申请材料必须包括但不限于以下内容。申请开户企业的企业名称、注册地点、股权构成、经营范围、用气结构、市场情况、气源情况、目前供气情况、未来三年用气需求、地方政府燃气经营规划。各销售单位上报公司的开户申请材料还需包括开户必要性、拟供气资源、拟开户供气的位置及现状、分输设施规模、拟定价格方案、是否影响长城燃气投资有限公司项目等内容。

3.2.4 对不符合开户条件，或存在信息造假、重大违约等行为的用户提出的开户申请不予受理，已经受理的，终止开户流程。

3.3 开户流程

3.3.1 申请管道气开户的用户按照 3.2 开户条件准备开户申请材料上报公司或区域销售单位，区域销售单位接到开户申请材料后，在 20 个工作日内完成现场调研、资质审查等工作，并书面确认审查结果及受理意见。用户直接向公司递交的开户申请材料，转交相应区域销售单位按程序办理。

3.3.2 同意受理的开户申请，区域销售单位结合区域管输单位意见，向公司上报开户请示；不同意受理的开户申请，区域销售单位形成书面意见后反馈申请用户。

3.3.3 公司接收到区域销售单位的开户请示后，由市场营销部根据公司年度资源情况和市场发展规划提出建议。经财务资产部、生产运行部会签、分管领导审核后，报公司总经理审批。涉及输气场站或分输流程改造的，需规划计划部会签。

3.3.4 公司审批同意的新开用户，市场营销部在 5 个工作日内向相关销售单位、管输单位下达开户通知。

3.3.5 涉及场站、阀室等新增分输设施等投资项目的，由管输单位负责组织编制项目可研报告或方案，按照公司投资管理有关制度上报审批，待公司批复后组织实施。

3.4 连头供气流程

3.4.1 销售单位、管输单位按照市场营销部下发的开户通知开展工作。销售单位做好计划、合同、结算、客户关系维护及 ERP 等相关信息系统录入、计量确认方式等销售准备工作；管输单位做好供气设施连通、投运及计量交接等供气准备工作。

3.4.2 市场营销部、生产运行部共同确认已开户用户的供气条件，具备供气条件的，根据公司月度销售计划安排，由市场营销部与生产运行部共同下达供气通知。

3.4.3 下达连头供气通知前一般应具备以下条件：用户资质符合开户要求；供气及管输合同主要条款已确认，具备签署条件；终端市场已落实；供气设施符合连头供气安全要求。

3.5 销户流程

3.5.1 新开用户公司下达开户通知 6 个月内，相关用气手续及配套工艺设施未有实质性进展，达不到接气条件的，销

售单位向公司提交书面报告，公司向用户下达书面销户通知。

3.5.2 已开户（已供气）用户信息造假或不实骗取开户的，一经查出立即停止供气，销售单位向公司提交书面报告，公司向用户下达书面销户通知。

3.5.3 已开户（已供气）用户出现重大违约行为或恶意拖欠超过三个结算期气款，给公司造成损失或不良影响的，停止向其供气，销售单位向公司提交书面报告，公司向用户下达书面销户通知，并组织追缴损失。

3.5.4 连续 6 个月不使用公司管道气，造成公司基础设施闲置的，销售单位应向用户下达告知文件。自告知文件送达 15 个工作日内未恢复用气的，销售单位向公司提出书面报告，公司向用户下达书面销户通知，供气设施不再保留；告知文件送达后申请恢复供气的，按 3.4.2、3.4.3 条款执行。

3.5.5 用户销户后，相关单位应及时完成 ERP 等信息系统变更工作。

3.6 变更户名流程

3.6.1 已开用户因股权变动、法人变更或其他原因致使企业名称变化的，用户需在办理相关证照变更手续后的 10 个工作日内向区域销售单位提出户名变更申请。

3.6.2 区域销售单位接到用户变更户名申请后，在 10 个工作日内完成资质审查工作，并形成书面报告上报公司备案。

3.6.3 公司财务资产部、市场营销部、生产运行部按照备案材料做好相关业务及 ERP 等信息系统数据变更工作。

4 用户储备及扩能管理

4.1 新开发市场用户储备

4.1.1 市场营销部、销售单位、管输单位参与公司新建管道、场站前期规划及设计工作，提出市场布局、市场开发、资源配置及分输需求等建议。输气管道路由选取、站址选择时，在条件允许范围内尽可能贴近目标市场。

4.1.2 新建管道沿线及输气场站周边用户的开发储备工作应与管道规划同步开展。区域销售单位组织开展市场调查，不断优化提高管道及分输设施利用效率，编制用户开发储备及合资合作建议方案上报公司；市场营销部组织有关部门、单位对方案进行审查，报公司分管领导批准后予以批复。

4.1.3 区域销售单位根据公司批复的用户开发储备方案，可通过支持函、供气意向书、合作框架协议等方式锁定潜在用户。此类函件原则上一年内有效。

4.1.4 销售单位与管输单位、出具支持类函件的用户不时沟通，共同推进管道项目及下游用户项目进程，做好生产（进口）、管输、销售环节的紧密衔接。

4.2 现有用户分输设施扩能

4.2.1 区域销售单位根据公司中远期市场发展规划，做好区域市场滚动开发及用户储备工作，每年9月份编制并上报区域市场年度及三年滚动销售方案，方案中需明确对分输设施的能力需求。

4.2.2 市场营销部组织有关部门、单位审核区域市场年度及三年滚动销售方案，形成初步意见后报公司批准，并据此安排资源采购及销售工作。

4.2.3 生产运行部根据公司批准的区域市场年度及三年滚动销售方案，组织管输单位开展管道、场站、阀室输气能力评估工作，管输单位对生产能力与销售计划不匹配的基础设施提出初步改造建议，并组织设计单位编制基础设施扩能改造方案（或可行性研究报告）报公司审查。管输单位在提出改造建议时要统筹考虑项目（设计、采购、施工）实施周期，确认不能完成销售计划的，需及时与生产运行部及市场营销部沟通。

4.2.4 规划计划部负责组织公司相关部门对扩能改造方案（或可行性研究报告）进行审查，一类项目上报总部审批，二类项目上报油田事业部审批，三类项目由规划计划部报公司领导批复。原则上供气协议落实签订后，方可批复项目。

4.2.5 已批复项目，管输单位需按照公司确定的销售计划安排项目实施进度。实施过程中存在重大问题的，及时向公司相关部门进行报告。

4.2.6 确因市场发展需要，销售单位、管输单位紧急提交的基础设施改造建议，由规划计划部组织审查改造方案（或可行性研究报告），符合审批条件的，按照公司投资决策程序批复实施。

4.2.7 为加快工程建设进度，根据不同区域不同项目的特点，可以采取多元化投资模式。

5 附则

5.1 本办法由市场营销部负责解释，各单位可根据本办
法制订实施细则。

5.2 本办法自发布之日起实行。

6 附件

6.1 业务职责分工表

业务职责分工表

业务名称：管道气用户开户

主管部门：市场营销部

阶段	程序及步骤		工作时限	责任部门 (单位)	职能	责任	风险管控		责任人	责任领导
	程序	步骤					风险控制	内控点		
管道天然气用户开户	开户	开户申请	/	用户	准备相关开户材料	/	/	/	/	/
		开户调研	20天	销售单位	开展用户市场调研；审查用户申请材料	资料合法合规。	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
		开户审核	5天	市场营销部	提供初步意见后报公司领导审批	符合公司年度市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
		开户审批	5天	/	批复用户开户申请	符合公司年度市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	/	公司总经理
		下达通知	5天	市场营销部	向相关销售单位、管输单位下达开户通知	符合公司年度市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
	供气	条件准备	/	销售单位 管输单位	销售单位做好计划、合同、结算等销售准备工作，管输单位做好供气设施连通、投运及计量交接等供气准备工作。	符合公司安全管理规范及市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
		条件确认	/	市场营销部 生产运行部	确认已开户用户供气条件	符合公司安全管理规范及市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
		供气审批	/	市场营销部 生产运行部	市场营销部与生产运行部共同下达供气通知	符合公司安全管理规范及市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人

业务职责分工表

业务名称：管道气用户开户

主管部门：市场营销部

阶段	程序及步骤		工作时限	责任部门 (单位)	职能	责任	风险管控		责任人	责任领导
	程序	步骤					风险控制	内控点		
		投产供气	/	管输单位	按照公司计划投产供气	符合公司安全管理规范及市场发展规划	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
	销户	销户调查	/	销售单位	对存在问题的用户按照公司规定做好调查工作	符合公司相关管理规定	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
		销户上报	10天	销售单位	将用户调查结果形成报告上报公司	符合公司相关管理规定	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
		通知销户	/	市场营销部	上报的销户报告审核后,下达销户通知	符合公司相关管理规定	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门正职
	变更户名	提交申请	/	变更用户	根据实际情况及需求提交申请	/	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	/	/
		审查申请	/	销售单位	对变更事项进行审核落实	符合公司相关管理规定	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
		变更报备	/	销售单位	符合规定的申请向公司报备	符合公司相关管理规定	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
分输设施 扩能改造	新开发市场用户 及分输设施储备	前期规划	/	规划计划部 市场营销部 销售单位	提出市场布局、市场开发、资源配置及分输需求等建议	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人 公司负责人
		市场调研	/	销售单位	按照公司规划做好相关市场调研及市场开发工作	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人

业务职责分工表

业务名称：管道气用户开户

主管部门：市场营销部

阶段	程序及步骤		工作时限	责任部门 (单位)	职能	责任	风险管控		责任人	责任领导	
	程序	步骤					风险控制	内控点			
		储备方案	/	销售单位	根据调研结果编制新建设施用户储备方案	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人	
		方案审批	/	市场营销部	审核储备方案形成意见后报公司审批	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人	
		下达支持函	/	市场营销部	按照公司审批结果下达支持函	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人	
		设施建设	/	规划计划部 管输单位	根据市场情况合理开展设施建设 建设工作	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人 公司负责人	
	现有分输设施扩能改造		编制销售方案	/	市场营销部 销售单位	编制区域市场次年及三年滚动销售方案	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
			评估设施能力	/	生产运行部 管输单位	开展管道、场站输气能力评估 工作	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
			提出改造方案	/	管输单位	生产能力与销售计划不匹配的基础设施提出初步改造建议并报公司审查	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人
			审查改造方案	/	规划计划部	组织编制、审查基础设施改造方案	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人
			审批改造方案	/	规划计划部	符合公司投资立项的项目纳入公司年度投资计划组织实	符合公司发展规划市场开发策略	HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	部门负责人

业务职责分工表

业务名称：管道气用户开户

主管部门：市场营销部

阶段	程序及步骤		工作时限	责任部门 (单位)	职能	责任	风险管控		责任人	责任领导
	程序	步骤					风险控制	内控点		
		实施改造工作	/	管输单位			HQT2.064	TRQIC4.3-6.2	业务负责人	公司负责人

- 注：1. 业务：是指相对稳定、经常发生或具有固定运行周期的管理事项。
 2. 主管部门：是指业务的归口管理部门，即业务规则的制定部门。
 3. 阶段、程序及步骤（内容）：阶段是对业务流程的分解和细化，由若干衔接有序的程序组成；程序可细化为若干步骤（内容），步骤有先后次序、内容无先后次序。
 4. 工作时限：是指责任部门（单位）完成对应“步骤（内容）”的时间上限。
 5. 责任部门（单位）：是指与“步骤（内容）”对应的责任主体。
 6. 职能：是指责任部门（单位）完成对应“步骤（内容）”时应承担的任务、履行的职权。
 7. 责任：是指责任部门（单位）完成对应“步骤（内容）”时分别承担的责任。
 8. 风险管控：是指对应“步骤（内容）”履职风险的描述、内部控制措施（控制点）。
 9. 责任人：是指责任部门（单位）的主要领导。
 10. 责任领导：是指对应“步骤（内容）”承担相关领导责任的分管领导。

天然气分公司经理办公室

2018年12月10日 印发

(共印2份)