

体系名称	财务管理	编 码	FC-01-17-01	版 本 号	2022-2
中海石油气电集团有限责任公司江苏分公司 贸易及销售业务客户信用评级管理细则					
公司名称	中海石油气电集团有限责任公司江苏分公司				
批准人	总经理办公会				
批准依据	《中海石油气电集团有限责任公司江苏分公司内控制度体系管理办法》（CG-02-01）				
发布范围	普发				
发布文号	江苏分公司风险办【2022】10号				
发布日期	2022年12月29日				
生效日期	2022年12月29日				

1 目的

强化中海石油气电集团有限责任公司江苏分公司（以下简称“江苏分公司”）的客户信用风险管理，建立和优化贸易及销售业务客户信用评级体系，对客户信用状况进行评估分级，为制定客户信用政策提供基础依据。

2 适用范围

江苏分公司及所属单位（以下简称“江苏大区”）。

3 主要应对的风险

客户信用评级管理缺失、不规范带来的信用风险，包括客户信用评级指标不完整、不合格客户准入等。

4 职责分工

4.1 江苏分公司

负责对江苏分公司及所属单位贸易及销售业务信用风险管理的指导、监督、检查、考核。

4.2 销售业务部门

4.2.1 负责本单位及所属单位的信用风险管理，加强业务源头管控，严格执行气电集团及江苏分公司信用风险管理制度，保证相应的交易程序符合信用风险管理的

要求。

4.2.2 收集并提供新客户信息及相关支持资料，按照信用管理委员会的要求，定期更新客户信息及相关支持资料。

4.2.3 初审、汇总各所属单位提供的客户评级所需材料，提出审核意见并配合信用管理委员会进行客户评级方法、评级标准及信用政策的制定及调整。

4.2.4 负责提出对单一新客户及现有客户信用评级及信用政策的申请方案，包括：客户重要程度、信用额度、信用期间、结算方式及保障方式等。

4.2.5 严格按照信用风险管理制度及信用管理委员会批准的客户评级情况及信用政策开展交易，保证授信交易程序符合信用风险管理要求。

4.2.6 对客户情况发生重大变化，并可能导致客户违约的，应及时通知信用管理委员会。

4.2.7 建立、完善并及时更新客户档案。

4.2.8 负责应收账款的安全、足额、及时回收，及时跟踪、监控应收账款的回收情况，并负责逾期应收账款本金及罚息的催收，及时向信用管理委员会报告相关情况。

4.2.9 配合气电集团及公司信用管理委员会完成信用风险管理其他工作。

4.3 财务资金部

4.3.1 制定、完善江苏分公司信用风险管理细则。

4.3.2 监督、检查所属单位客户信用评级管理执行情况。

4.3.3 根据气电集团相关工作要求，定期向气电集团报告客户信用评级管理情况。

4.4 所属单位

各所属单位无客户信用评级批准权限，需严格参照江苏分公司的信用风险管理相关办法、细则，负责本单位信用风险管理的具体执行、监督、考核等工作。

各所属单位总经理是本单位信用风险管理的第一责任人。

各所属单位职责分工如下：

4.4.1 严格执行气电集团、江苏分公司信用风险管理制度，保证相应的交易程序符合信用风险管理的要求。

4.4.2 收集并提供客户信息及相关支持资料，并定期更新。

4.4.3 依据江苏分公司信用风险管理办法和细则，结合客户申请，向江苏分公司市场销售部提供信用评级所需的客户材料。

4.4.4 严格按照江苏分公司信用管理委员会批准的客户评级情况及信用政策开展交易，未经信用评级并取得信用政策批复结果的，均按先款后货模式交易。

4.4.5 负责建立客户信息档案及台账，负责建立评级的客户台账。

4.4.6 对客户情况发生重大变化，并可能导致客户违约的，应及时通知江苏分公司销售业务部门及信用管理委员会。

4.4.7 负责应收账款的安全、足额、及时回收，及时跟踪、监控应收账款的回收情况，并负责逾期应收账款本金及罚息的催收，及时向江苏分公司销售业务部门及信用管理委员会报告相关情况；

4.4.8 跟踪本单位信用交易应收账款收款的到账情况，及时进行到账确认及应收账款的账务核销，并将相应信息（担保、结算、罚息等）及时、准确通知江苏分公司销售业务部门及信用管理委员会。

4.4.9 配合完成与信用风险管理相关的其他工作。

10 客户信用评级指标体系及审批管理要求

客户信用评级指标体系主要包括财务指标体系和业务指标体系。

客户信用评级最终得分=财务指标体系评定得分×财务指标权重+业务指标体系评定得分×业务指标权重

财务指标权重不低于 60%，具体由江苏分公司确定，

业务指标权重不高于 40%，具体由江苏分公司确定。

10.1 财务指标体系

财务指标，满分 100，权重不低于 60%，包括客户的企业规模、偿债能力、周转能力、盈利能力、发展能力，具体指标、评分标准、分值、计算方法见表 1，江苏分公司及所属单位在开展信用评级时不得修改。

表 1：客户财务指标评分标准

编号	指标名称	评分标准	满分	计算方法
一、企业规模（35分）	净资产	≥10 亿，15 分； 7 亿至 10 亿，10 分； 5 亿至 7 亿，5 分； 5 亿以下按 5 分的百分比调整。	15	
	销售收入	≥10 亿，15 分； 5 亿至 10 亿，10 分； 1 亿至 5 亿，5 分； 1 亿以下按 5 分的百分比调整。	15	

	长期资产	≥60%，5分； 20%至60%，按5分的百分比调整； <20%，0分。	5	长期资产总额/资产总额*100%
二、偿债能力（30分）	资产负债率	≤65%，10分； 65%至85%之间按10分的百分比调整； ≥85%，0分。	10	负债总额/资产总额*100%
	流动比率	≥150%，10分； 85%至150%之间按10分的百分比调整； ≤85%（包括85%），0分；	10	流动资产总额/流动负债总额*100%
	经营活动现金净流量与流动负债比例	≥50%，5分； 0%至50%之间按5分的百分比调整； ≤0%，0分。	5	经营活动现金净流量/期末流动负债
	担保比率	≤50%，5分； 50%至100%之间按5分的百分比调整； ≥100%，0分。	5	年末未清担保余额/所有者权益
三、周转能力（10分）	应收账款周转率	≥12次，5分； 6次至12次之间按5分的百分比调整； ≤6次，0分。	5	全年销售收入/[(期初应收帐款余额原值+期末应收帐款余额原值)/2]
	存货周转率	≥12次，5分； 6次至12次之间按5分的百分比调整； ≤6次，0分。	5	销售成本/[(期初存货+期末存货)/2]
四、盈利能力（15分）	净资产收益率	≥6%，10分； 0%至6%之间按10分的百分比调整； ≤0%，0分；	10	税后利润/[(期初净资产余额+期末净资产余额)/2]*100%
	销售利润率	≥10%，5分； 5%至10%之间按5分的百分比调整； ≤5%，0分；	5	利润总额/销售收入
五、发展能力（10分）	营业利润增长率	≥6%，5分； 0%至6%之间按5分的百分比调整； ≤0%，0分。	5	(本期营业利润-上年同期营业利润)/上年同期营业利润

	主营业务收入增长率	≥10%，5分； 0%至10%之间按5分的百分比调整； ≤0%，0分。	5	(本期销售收入-上年同期销售收入)/上年同期销售收入
--	-----------	---	---	----------------------------

10.2 业务指标体系

业务指标，满分100，权重不高于40%，主要从以下四个方面评价：

编号	评分标准	满分	计算方法
一、客户对公司业务的重要性程度(30分)	与集团公司、气电集团签署战略合作协议，30分； 在江苏分公司销售区域内拥有燃气特许经营权或燃气电厂供气权，30分； 拥有工业点供、工业终端、分布式能源站、城燃站点等用气终端的天然气特许经营权，30分； 拥有公交公司或加气站经营权，30分	30	
二、客户自身产业实力(30分)	中央企业、地方国企及其全资子公司与控股公司，20分； 中央企业、地方国企参股公司，18分； 上市企业及其全资子公司或控股公司，15分 其他，10分	20	
	公司成立时间每满一年得2分，总分不超过10分	10	
三、历史合作情况(20分)	①气液态客户：上一年年度提气量≥1万吨，10分； 提气量每少0.2万吨扣1分；上一年度未提气客户，0分 ②加注类用户：上年度加注量≥0.2吨，10分； 加注量每少0.02万吨扣1分	10	上年度销售量/上年度合同量
	上一年度未产生逾期销售，5分； 逾期销售次数≥1次，0分	10	
四、客户合作意愿(20分)	满足以下条件得对应分数，可叠加，最多不超过20分： ①客户或其股东方、控股单位与江苏分公司开展多方面合作(包括不限于管道气、液态、加注销售业务合作及接收站、分布式能源、加气站等项目合作)，10分； ②与海油签署包含独家供应条款的合作协议，10分； ③海油参股企业，20分；	20	

	④连续3年与海油签订年合同，且达到合同约定优惠返还条件或执行率要求（若有），10分。 ⑤合作期间符合海油数字化销售要求（若有），10分		
--	--	--	--

江苏分公司市场销售部根据所负责市场的具体情况对上述业务指标制定具体量化的评分标准，并严格按标准对客户业务指标进行打分并审核所属单位业务指标评分情况。

10.3 一票否决

信用风险管理委员会决定事项时，实行少数服从多数原则，三分之二成员同意即可批准，信用风险管理委员会负责人对给予客户授信事项拥有一票否决权，对否决客户授信事项无一票否决权。

出现以下情况，应一票否决：

- a) 法定代表人或董监高是失信被执行人或被限制高消费；
- b) 恶意拖欠交易款项；
- c) 净资产为负或过低；
- d) 销售贡献度较低；
- e) 存在明显的法律风险、欺诈风险或国家风险；
- f) 专业资信机构报告显示为停业或不再经营、查无此公司等；
- g) 存在明显财务问题，如：连续或重大亏损、速动比率过低等；
- h) 发生其他可能会对客户信用状况造成实质性负面影响的重大事项。

11 附则

11.1 本细则由江苏分公司财务资金部负责解释。

11.2 所属单位参照本细则执行。

11.3 本细则发布之日起《FC-01-17-01 客户信用分级应用管理细则》、《FC-01-17-02 客户信用评级管理细则》废止。

【正文结束】

附件 1：编制依据

附件 2：释义

附件 1：编制依据

- 1.1 《中国海洋石油集团有限公司资金管理办法》，FC-01-03，2021，集团公司。
- 1.2 《中海石油气电集团有限责任公司内控制度体系管理办法》，CG-02-01，2017，气电集团。
- 1.3 《中海石油气电集团有限责任公司资金管理制度》，FC-02，2022，气电集团。
- 1.4 《中海石油气电集团有限责任公司贸易及销售业务信用风险管理办法》，FC-02-06，2022，气电集团。
- 1.5 《中海石油气电集团有限责任公司贸易及销售业务客户信用评级管理细则》，FC-02-06-01，2022，气电集团。

附件 2：释义

2.1 气电集团

指中海石油气电集团有限责任公司总部，包括气电集团领导和气电集团总部各业务管理部门。

2.2 江苏分公司

中海石油气电集团有限责任公司江苏分公司。

2.3 所属单位

指依据气电集团授权由江苏分公司管理的中海油江苏天然气利用有限公司、中海油南京空港能源有限公司、中海油徐州新能源有限公司及其他气电集团授权由江苏分公司管理的的全资及控股（包括有实际控制权的公司）子公司、分公司、项目办（组）、直属单位，不包括参股子公司。

2.4 贸易及销售业务

指江苏分公司及所属单位开展的各类产品交易业务，包括天然气、电力、碳排放指标等产品的交易。

2.4.1 天然气产品交易指天然气、LNG、煤层气及其副产品的交易。

2.4.2 电力产品交易指电厂发电上网、余热销售、电力指标转让等交易。

2.4.3 碳排放交易指经国家主管部门批复，遵守国内碳排放交易规定开展的碳排放指标的转让交易。

2.5 信用风险

指江苏分公司及所属单位按照合同约定向赊销客户销售产品，客户不能按照合同（或结算通知书）约定的结算日全额履行支付义务而产生的一种违约风险。

2.6 信用风险管理

指江苏分公司及所属单位通过制定、执行信用风险管理制度，对从建立客户资信档案、开展客户信用评级、确定客户信用政策、签署销售合同到款项回收等环节实行的全面监督和控制，以保障应收账款的安全、足额、及时回收。

2.7 客户信用评级

以定量分析和定性分析相结合的方法，对客户财务指标和业务指标进行综合评价。

2.8 董监高

指客户公司董事、监事、高层管理人员，其中高层管理人员包括总经理、副经理、财务负责人等。