

CARBON FUTURE ASSOCIATION

ESG碳索未來協會

業務與費用規劃

PowerPoint design



匯報**人:**蘇**盈熹**



時間: 2026



日 少 CONTENT

- 01 協會宗旨與工作邊界
 - 02 顧問費用與服務定位
 - 03 自願減量專案申請
 - 4 碳匯申請與碳權交易
 - 05 報告書費用與項目規劃
- **ESG報告與碳權交易服務**



協會宗旨與工作邊界





宗旨闡述

丽 協會成立核心目的

協會成立旨在推動ESG理念在碳領域的應用,促進碳減排與可持續發展,助力企業實現綠色轉型升級。

04 與行業的互動定位

協會作為行業橋梁,加強企業間交流合作,引導行業規範發展,提升整體碳管理水平與技術創新能力。

02 長期發展理念方向

秉持可持續發展理念,以科技創新為驅動,長期致力於構建低碳生態,引領行業走向綠色未來。

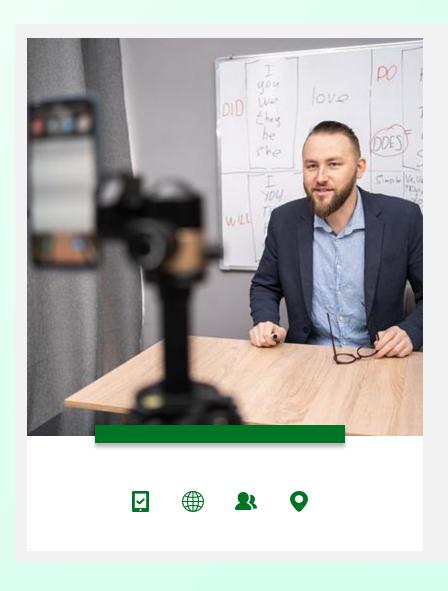
05 短期與長期目標設定

短期內,推動企業參與碳減排專案;長期而言,助力實現碳中和目標,構建低 碳循環的經濟發展模式。

03 對社會的貢獻意義

通過促進碳減排與綠色發展,協會可改 善環境質量,創造就業機會,為社會的 可持續發展貢獻力量。





工作邊界界定

業務範圍具體劃分

業務涵蓋碳減排顧問服務、自願減量專案申請、碳 匯申請與碳權交易、ESG報告書編制等領域。 **)**

與其他組織的邊界

與其他組織分工明確,避免業務重疊。在合作中, 各司其職,共同推動碳減排與可持續發展工作。 "



禁止開展的業務類型

禁止從事違反環保法規、碳市場規則的業務,以及虚假宣傳、欺詐等損害行業信譽的活動。

)

工作拓展的潛在方向

可向碳金融、綠色供應鏈管理等領域拓展,利用新技術提升服務質量,開發創新型碳減排方案。



邊界調整的機制說明

根據政策變化、市場需求和行業發展,定期評估工作邊界,經理事會決議後進行合理調整。

"







宗旨與邊界總結

核心要點回顧

協會以推動碳減排和可持續發展為宗旨,明確業務範圍,與其他組織合理分工,禁止違規業務。

"

對未來工作的指導

宗旨與邊界為未來工作指明方向,引導協會聚焦核心業務,拓展新領域,提升服務水平與影響力。

"

1 (

與市場需求的契合度

業務範圍緊貼市場對碳減排和ESG的需求,能有效 滿足企業在綠色轉型中的多樣化服務需求。 **)**

3

可能面臨的挑戰

可能面臨政策不穩定、技術更新快、市場競爭激烈等挑戰,需不斷提升應對能力和創新能力。

77



總體價值與意義

協會宗旨與工作邊界的確立,有助於整合資源,規範行業,推動碳減排,實現經濟與環境雙贏。







顧問與服務定位





顧問費用構成



按項目階段收費方式

按項目階段收費分為前期規劃、中期 執行、後期評估三階段。各階段費用 按總費用 30%、50%、20%收取。

基本服務費用標準

本協會基本服務費用依據服務類型、難度 及所需人力資源而定,如碳足跡盤查按企 業規模收費,具體有明確價目表。

長期合作優惠策略

長期合作客戶可享優惠,合作超1年打9 折,超3年打8折,旨在建立穩定合作關係,實現互利共贏。

特殊服務加價項目

特殊服務加價項目包括緊急服務、跨國服務等。因需額外資源投入,故依難度及成本加收 20%-50%費用。

費用調整的依據與頻率

費用調整依據市場物價、人力成本、政策變化等因素。原則上每年評估一次,必要時可適時調整。

服務定位分析

面向的主要客戶群體

主要面向高耗能企業、出口型 企業、注重可持續發展的上市 公司等,幫助其應對碳管理挑 戰,提升 ESG 表現。



服務的核心價值體現

服務核心價值在於提供專業碳 管理方案,助企業降低碳排放、 提升能源效率、符合政策要求, 增強市場競爭力。

與同業服務的差異化

與同業相比,本協會擁有專業 團隊、豐富經驗及創新方法, 提供定制化服務,且注重與客 戶長期合作。

服務覆蓋的深度與廣度

服務覆蓋深度包括碳盤查、減 排方案制定、碳權交易等全流 程。廣度涉及多個行業,助力 企業全面管理碳事務。

服務升級的方向與計劃

服務升級方向為拓展碳金融服務、加強數字化管理。計劃引入新技術,開發線上平台,提升服務效率與質量。

費用與定位總結

費用合理性評估

經評估,顧問費用合理,既反映服 務成本與價值,又具市場競爭力, 能保障服務質量與企業合理利潤。

服務定位的市場接受度

從市場反饋看,服務定位契合企業 需求,接受度高。多數客戶認可服 務價值,願意長期合作。

未來費用與定位的優化

未來將根據市場變化、客戶需求優 化費用與定位。調整費用策略,深 化服務定位,提升市場份額。

對客戶的吸引力分析

費用合理、服務專業、定位精準使 本協會對客戶吸引力大。能幫助客 戶解決碳管理難題,創造實際價值。

總體的商業價值判斷

總體而言,顧問費用與服務定位 具較高商業價值,可實現協會與 客戶雙贏,促進行業可持續發展。





自願減量專案申請





申請程序介紹

前期準備工作清單 申請者需先確認自身符合申請條件,收

申請者需先確認自身符合申請條件,收 集企業營運數據,如能源消耗、溫室氣 體排放等,並成立專案小組。 **64** 審核機構與時間安排

審核機構為專業的第三方評估單位,整 個審核時間約需3-6個月,具體依申請項 目複雜度而定。

02 申請材料的詳細要求

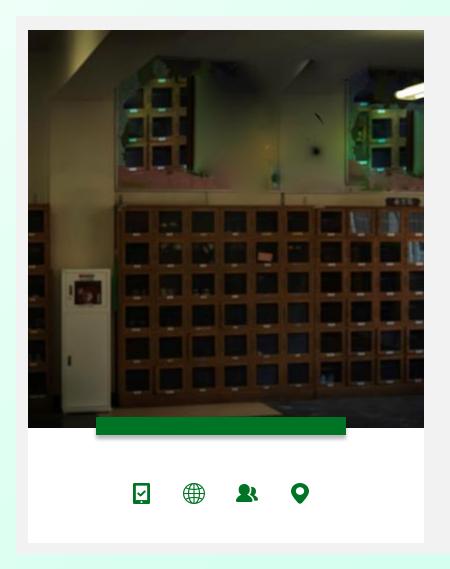
申請材料應包含企業基本信息、減量目 標與計劃、技術方案、預算安排等,且 需保證數據真實、完整。 05 申請失敗的復審機制

若申請失敗,申請者可在收到通知後1個 月內提出復審申請,需說明復審理由並 補充相關材料。

03 申請流程的步驟說明

申請流程包括線上提交申請、初步審核、 現場查核、專家評審等步驟,每一步都 需按要求完成。





計畫書撰寫要點

詳細說明企業開展自願減量項目的背景,如政策要求、市場需求等,並明確減量目標與期限。

項目背景與目標闡述



₩ 減量措施與技術方案

列出具體的減量措施,如更換節能設備、優化生 產流程等,並說明所採用的技術方案及其可行性。

● 預期效果與效益分析

分析項目實施後的預期減量效果,包括溫室氣體 減排量、能源節約量等,並評估經濟效益與社會 效益。 項目實施的時間表

制定詳細的項目實施時間表,明確各階段的工作任務、時間節點與負責人,確保項目按計劃推進。

母 風險評估與應對策略

識別項目實施過程中可能遇到的風險,如技術難題、資金短缺等,並制定相應的應對策略。

申請總結與建議

◆ 申請成功的關鍵因素 ◆

申請成功的關鍵在於清晰的減 量目標、可行的技術方案、詳 實的數據支撐以及對政策的準 確把握。 ◆ 常見問題與解決方法 ◆

常見問題包括材料不齊全、目標不合理等,解決方法是仔細閱讀申請指南,及時補充完善材料。

◆ 提高申請成功率的技巧 ◆

提高申請成功率可提前與審核 機構溝通,借鑒成功案例,並 邀請專家指導計畫書的撰寫。

◆ 未來申請的趨勢預測 ◆

未來自願減量專案申請將更注 重技術創新、環境效益與社會 責任,審核標準也會更加嚴格。 ◆ 對申請者的總體建議 ◆

建議申請者提前規劃、充分準備,注重數據質量與技術可行性,積極與相關機構合作,以 提高申請成功率。





碳匯申請與碳權交易





碳匯申請流程

碳匯資源的識別與評估

需對森林、農田等可能的碳匯資源 進行詳細調查,評估其碳儲量、增 長潛力,為申請提供科學依據。

申請材料的準備與提交

準備包含碳匯資源詳情、管理計劃 等材料,按要求格式整理後提交給 指定審核機構,確保材料完整。

審核流程與標準細則

審核機構依據相關標準,對申請材 料進行技術審查、現場核查,評估 碳匯項目是否符合要求。



● 碳匯認證的有效期

碳匯認證通常有一定有效期,一般 為數年,期間需定期監測碳匯變化, 以維持認證的有效性。

● 申請過程中的溝通機制

申請者與審核機構保持密切溝通, 及時回復疑問、補充材料,確保申 請流程順利進行,提高效率。

碳權交易機制

交易規則與流程說明



交易遵循一定規則,包括掛牌、報價、成交 等流程,需在規定時間內完成資金結算和權 屬轉移。

交易風險的防控措施



企業需建立風險防控機制,如設定價格上限、 分散交易等,降低價格波動、政策變化等風 險。





交易平台的選擇與使用

企業可根據自身需求選擇合適的碳權交易平 台,了解平台規則、交易流程,進行註冊和 交易操作。

一 價格形成機制與影響因素

碳權價格受市場供需、政策法規、項目成本 等因素影響,通過市場交易形成合理價格。

申請與交易總結

碳匯申請的難點與突破 ●

碳匯申請難點在於資源評估複雜、 材料要求高,可通過專業機構協助、 加強數據管理實現突破。

碳權交易的市場趨勢(

碳權交易市場規模不斷擴大,價格 趨於穩定,交易品種增多,未來將 更加活躍和規範。

申請與交易的整合策略

企業可將碳匯申請與碳權交易整合, 以申請促交易,通過交易獲取收益, 提升碳資產價值。



● 對企業的價值與影響

碳匯申請與交易可幫助企業降低碳 排放成本,提升社會形象,增強市 場競爭力,實現可持續發展。

● 未來發展的機遇與挑戰

未來碳市場發展帶來機遇,如碳金 融創新,但也面臨政策不確定、技 術更新快等挑戰。



報告書與項目規劃





報告書費用構成

不同類型報告書的費

用

不同類型報告書費用有別,如 ESG 報告書、溫室氣體聲明書等,其複 雜程度和要求不同, 收費也各異。

報告書編制的人力成

本

報告書編制人力成本包括編寫人員 的薪酬、福利等,專業程度和經驗 不同,人力成本也會有所差別。

數據採集與分析費用

數據採集與分析費用涉及到收集、 整理和分析相關數據,需使用專業 工具和技術,成本不容忽視。

報告書審核與修訂費

04

用

報告書審核與修訂費用是確保報告 質量的必要支出,包括專家審核和 多次修改的費用。

報告書印刷與發布費

05

用

報告書印刷與發布費用包括印刷材 料、設計排版和發布渠道等費用, 根據不同需求和規模有所不同。



項目規劃介紹

項目規劃的目標與原則

項目規劃目標是實現特定成果,原則包括可行性、效益性和可操作性,以確保項目順利推進。

77

規劃的主要步驟與方法

規劃主要步驟有需求分析、方案設計、實施計劃等,方法包括系統分析、案例研究和經驗借鑑。

"



資源配置與時間安排

資源配置需考慮人力、物力和財力,時間安排要合理規劃各階段進度,確保項目按時完成。

"



項目評估與驗收標準

項目評估與驗收標準包括目標達成度、質量要求和效益評價,以衡量項目是否成功。

"



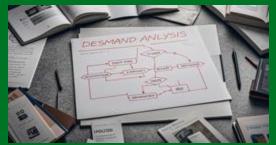
規劃的調整與優化機制

規劃的調整與優化機制是根據項目進展和實際情況,及時調整方案,提高項目效果。

"







費用與規劃總結

費用的合理性與控制

費用合理性需考量成本效益, 通過精細化管理控制費用,避 免不必要的開支,提高資金使 用效率。



項目規劃的可行性分析

項目規劃可行性分析要評估技 術、經濟和操作等方面,確保 項目在現實條件下可順利實施。

費用與規劃的協同效應

費用與規劃的協同效應是指合 理的費用安排能促進規劃實施, 規劃的優化也能降低費用成本。

未來的改進方向與建議

未來改進方向包括優化費用結構、完善規劃流程,建議加強市場研究和技術創新,提升項目價值。

對企業的成本效益分析

對企業的成本效益分析要考慮 短期投入和長期回報,評估項 目對企業財務和發展的影響。



ESG報告與碳權交易

服務





ESG報告書要點



報告書的框架與結構

ESG報告書框架包含環境、社會、治理三方面,結構清晰劃分各板塊, 便於讀者快速掌握企業 在各領域表現。

關鍵指標的選擇與衡

量

選擇能體現企業ESG績 效的關鍵指標,如碳排 放強度、員工福利等, 並用科學方法衡量,確 保指標客觀有效。

數據來源與質量控制

數據來源於企業內部各 部門及外部第三方,建 立嚴格質控體系,保證 數據的準確性、完整性 和可靠性。

報告書的審核與驗證

報告書需經內部審核和 外部驗證,內部審查內 容真實性,外部邀請專 業機構驗證,提升報告 公信力。

報告書的傳播與影響

通過企業官網、媒體等 渠道傳播ESG報告書, 增強企業透明度,提升 品牌形象,影響投資者 和利益相關者決策。

專案邊界外碳權交易

◆ 交易的合法性與政策依據 ◆

專案邊界外碳權交易需遵循國 家相關法律法規和政策,如碳 排放權交易管理辦法,確保交 易合法合規。

交易的價值與意義

專案邊界外碳權交易促進碳資 源優化配置,激勵企業減排, 對實現碳達峰、碳中和目標有 重要推動作用。 ◆ 交易的流程與操作要點 ◆

交易流程包括開戶、報價、成 交、結算等步驟,操作時要注 意價格波動、交易時段等要點, 保障交易順利。

◆ 交易的未來發展趨勢

未來專案邊界外碳權交易市場 將不斷擴大,交易品種和方式 將更豐富,與國際市場聯繫也 會更緊密。 ◆ 交易的風險與防控措施 ◆

交易存在價格波動、政策變化 等風險,可通過套期保值、分 散投資等措施防控,降低風險 影響。



服務費用定位總結

服務費用的市場定位

服務費用根據市場行情和服務內容 定價,參考同業收費標準,確保在 市場中有一定競爭力和合理性。

服務費用的調整策略

根據市場供需、成本變化等因素調整服務費用,靈活制定策略,既保 證企業盈利,又吸引更多客戶。

總體的商業模式與前景

以ESG報告和碳權交易服務為核心 的商業模式前景廣闊,隨著環保意 識提升,市場需求將不斷增長。

費用與服務價值的匹配 度

評估服務費用與提供的ESG報告編制、碳權交易諮詢等服務價值是否 匹配,保證客戶獲得相應回報。

對客戶的吸引力與競爭 力

合理的服務費用、優質的服務內容 能增強對客戶的吸引力,提升在市 場中的競爭力,贏得客戶信任。





CARBON FUTURE ASSOCUATION

THANKS

PowerPoint design



匯報**人:**蘇**盈熹**



時間: 2026

