

# 国家电投集团产融控股股份有限公司

## 2023 年度计划预算方案

### 一、预算编制说明

根据国家电投集团产融控股股份有限公司（简称公司）战略发展目标，按照 2023 年生产经营和发展计划，以经审计的 2022 年度经营业务为基础，结合国家宏观经济政策，编制 2023 年度财务预算。

### 二、预算编制假设

1.公司所遵循的国家及地方现行的有关法律、法规和经济政策无重大变化，所遵循的财税政策无重大改变。

2.公司经营业务所涉及行业形势、市场行情无异常变化，现有的银行贷款利率、通货膨胀率以及涉及的外汇汇率无重大改变。

3.公司的计划预算能够顺利执行，不受政府行为的重大影响，不存在因资金来源不足、市场需求或供求价格变化等使各项计划的实施发生困难。

4.公司经营所需的原材料、能源、劳务等资源获取按计划顺利完成，各项业务合同顺利达成，并与合同方无重大争议和纠纷，经营政策不需做出重大调整。

5.公司所投资的主体未发生重大经营变化。

6.假设无其他人力不可预见及不可抗拒因素造成重大不利影响。

### 三、2023 年度主要财务指标预测

2023 年公司将始终把绿色发展作为第一要务、把增收创效作为首要目标，统筹能源和金融协同共进，推动转型发展，深化改革创新，强化风险防控和安全生产管理，力保 2023 年度发电量、供热量、金融服务规模、营业收入、利润总额实现增长。

### 四、完成年度计划预算的主要措施

#### （一）强化预算体系建设，推进价值提升

充分运用全面预算管理体系，不断优化改进，切实发挥工作落实体系的作用，将重点任务行动项、业务计划以及预算指标进行月度分解，落实责任，促进公司各项资产经营指标稳步增长。强化预算执行精益管控，严格控制资产负债率、成本费用等关键指标，及时对计划预算执行情况跟踪分析，按月分析、通报，强化计划预算全过程管控。

#### （二）电力板块聚力抓生产保安全，提升经营质量效益

**精抓生产经营管理。精抓新能源集约管理。**稳步开展新能源生产管理提质升级评价，推进“现场标准化、管理精细化、基础规范化”，提升无故障风机、无故障光伏子阵占比。**精抓供热质量。**强化隐患治理，强化智慧供热，建立供热全网集中调控，实现精准舒适供热，降低供热能耗。**精抓燃料**

**管控。**持续拓宽煤源供应渠道，开拓优质电煤资源，优化运力调整，开展动态储煤。研判煤价走势，调整采购策略，合理控制库存。同时深入开展区域对标，强化配煤掺烧，控降燃料成本。

**做好营销工作。建设“营销”体系。**以区域营销中心为纽带，以售电公司和供热公司为专业化用户服务平台，全力打造“发售服全产业链体系”，逐步建成“客户导向型、业务集约化、管理专业化、管控实时化、服务协同化”的营销体系。**优化“营销”路径。**做好火电、新能源市场化交易工作，力争良村热电优先发电量计划继续领跑河北南网，确保各交易品种电价不低于区域平均水平。做好中长期交易与现货市场统筹，一企一策制定年度营销策略，强化内部协同，确保电量交易、省间现货与生产经营有效结合。

**高标准实抓安全管理。**狠抓安全生产履职能力提升和穿透力建设，拧紧各级知责、明责、履责链条。持续健全公司安全监督体系，有效落实监督检查责任，加强重点领域监督检查和问题整改，全面提升安全监督效能。持续健全“支持、保证、监督”三大体系协同配合机制，及时整治重大安全风险隐患，确保不发生自身原因造成的安全事件。

### **（三）金融板块发挥优势，推动转型增效**

牢牢把握绿色能源产融企业定位，充分发挥金融板块优势，锻造长板、补齐短板，坚持问题导向、目标导向，实现

经济效益显著提升，持续加强服务能源产业能力。

**信托业务要实现效益明显回升，确保发展质量。**加快转型创新步伐，聚焦服务能源产业主责主业，兼顾规模和效益，提升主动投资管理能力，构建新的业务支撑体系和稳定利润来源。

**保险经纪业务要巩固统保业务优势，加快拓展产业内部和外部市场。**聚焦服务能源产业，加快产品研发，实现统保业务全覆盖。升级“融和 e 保”平台，全方位拓宽业务布局。针对千亿级新能源市场，贴身设计项目产品服务。不断扩大品牌影响力，大力提升服务外部市场业务规模。

**期货业务要持续提升服务能源产业能力，优化公司管控模式。**围绕新能源产业链扩大新品种规模，全力扩大主营业务规模和效益。整合业务板块，建设产业服务平台，优化对资管和风管公司管控模式，搭建科学合理的组织架构，打造专业精干的员工队伍，适应发展需要。

**特别提示:**公司 2023 年度计划预算方案并不代表公司的盈利预期，能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况等多种因素，存在不确定性，敬请投资者注意！