



布局海外的中国企业，如何实现“跨国碳中和”



【财新网】(作者 吴雪莹 王赫) 在双碳目标引导下, 越来越多中国企业承诺在未来实现碳中和, 或是正在计划其碳中和路径。与此同时, 众多中国企业积极布局海外市场, 寻求企业自身的第二次成长机遇。于是诞生了一个命题: “走出去” 的中国企业, 在应对不同政策环境与市场条件下, 如何在促进本地和跨国地区可再生能源采购机制的突破、促进绿色低碳政策的发展的基础上, 统筹规划并实现碳中和目标?

以互联网科技行业为例。作为中国的数字名片, 腾讯、阿里巴巴、字节跳动等头部企业近年来加速布局海外市场, 抢占全球数字经济发展的高地, 特别是在“数字新基建”——互联网数据中心与云服务领域。

据媒体报道, 阿里云已在全球 24 个地域部署了上百个云数据中心, 覆盖东南亚、日本、澳大利亚、美国、英国、欧洲、中东等主要海外市场, 腾讯云在全球运营的可用区达到 66 个, 覆盖 27 个地理区域。TikTok 则将欧洲数据中心建在爱尔兰, 万国数据、秦淮数据等 IDC 企业也纷纷布局海外。

作为具有影响力的跨国企业应该明确认识到, 碳中和的落脚点不应该只局限在总部所在国, 更需要将气候行动落实到海外战略之中。这不仅是应对业务所在地的碳中和要求与法规, 更是行业领军企业应当承担的社会责任。

即便跨国企业的碳中和之路面临着不同政治生态、政策环境、市场机制下的多重挑战, 但在国际上已有众多案例可供中国企业借鉴, 全面布局

自己的碳中和战略。通过分析国外企业案例，我们为中国企业找到了三点启示。

启示一：设立供应链减排目标，带动供应链伙伴减排

作为范围三碳排放的重要部分，一家跨国公司的供应链环节所产生的碳排往往是其企业运营范围碳排放的 5.5 倍。但是，CDP 数据表明，只有 4% 的企业设定了供应链目标。

这并不意味着供应链碳排放管理不重要，恰恰相反，在碳中和时代，一家跨国公司是否承担起供应链的减排责任、带动供应链伙伴一同减排将成为企业自身经营管理成功的保障。

随着政策与市场对于企业碳中和要求的深入推进，减排重点将从范围一、二深入到范围三的碳排放，而供应链碳排放是其中的重要部分。若企业无法在供应链环节减排，企业将可能面临三个重要难题，第一，其碳中和难度将大大提高，第二，其将面对监管带来的经营上的重大损失；第三，将造成企业声誉的损失。

供应链碳排放企业带来的潜在风险是在巨大的，而跨国企业面对的供应链更加复杂，涉及在多个国家的生产制造、物流运输、办公运营等环节。跨国公司在其供应链碳中和上所扮演的角色应当是领导者与全局把控者，需要企业提前布局，并带动供应链转型。这不仅能给自身带来行业内的影响力，更重要的是为自己的经营保驾护航。

以苹果公司为例。在全球都在讨论企业气候行动的今天，苹果在 2020 年提出将在 2030 年实现全供应链的碳中和计划。其决定显而易见，苹果想利用自己对于供应链碳排放的管理从而保证自己企业经营的万无一失。

跨国车企保时捷也在近日宣布对减少二氧化碳排放的进一步措施：要求将近 1300 家供应商完全使用 100% 可再生能源来生产其车辆部件，并不再考虑哪些不愿意改用净认证的绿色电力供应商，以降低供应链企业因环境问题给自己的企业经营带来的风险。

启示二：购买绿色电力应有优先选项，战略布局可再生能源市场

目前，企业采购绿色电力是实现碳中和的根本路径已逐渐成为共识。企业采购绿电的方式众多，在中国就有四种主要的实现方式：自主建立分布式、投资电厂、直接购电协议（PPA，在中国处于试点阶段），以及购买绿色电力证书。这四种企业购买绿电的方式其实在大多数地区都是比较常见的，除此之外再有些电力市场相对较为成熟的地区还会有虚拟购电协议，也就是在电力用户和发电企业之间达成的金融购电合同。

虽然不同国家的绿色电力玩法很多，但是跨国企业应该意识到在消费绿色电力的时候应该选择影响力较大的绿电购买方式，比如自主建立分布式、投资电厂，或者直接和售电公司签署 PPA。现在的跨国企业的可再生能源消费不应该只是注重于数量，更需要注重于可再生能源消费的质量，以可再生能源的消费质量来布局企业战略。

跨国企业的特点是市场大、资源多、用电量大。不少企业在购买绿电的时候首先会考虑直接购买当地的绿色电力证书，尤其在欧美来看，因为绿证的费用极低。但是在消费绿证时，如果是单纯购买非捆绑式绿证，这种绿证并不会给当地的可再生能源发展带来积极的影响。非捆绑式绿证会将本身的物理电力单独出售给电网，而企业只会获得一张绿证消费的证书。这种绿证购买方式在很多地区都认为是一种“浅绿”的新能源项目，尤其以美国为主，因为此类绿证并不会增加所在国的绿电占比还有绿色电力消纳。有很多国际上的跨国企业就公开的明确表示说，用非捆绑式绿证来消费可再生能源应该是一个最后的选项。

对于企业来说，购买绿色电力的一大因素都是在于绿电带来的经济回报，购买非捆绑绿证尽管投入的成本不大，但是并不会产生直接的经济效益。而相比于绿证来说，自主建立分布式还有投资电厂都可以增添当地的可再生能源资源，进一步促进当地可再生能源的发展，并且为自己的企业带来额外的收益，以此来布局企业的可再生能源市场。

例如亚马逊、微软、谷歌等国际科技巨头，都在世界各地投资与采购

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_32008

