

联邦最高法院裁定环保署设定的电力行业排放上限无效——

美国气候政策再现历史性倒退

■本报记者 王林 李丽曼

美国气候政策近日再“开倒车”，拉锯多年的“西弗吉尼亚州诉环保署”案终于有了结果：美国联邦最高法院裁定，环保署设定的电力行业排放上限无效。这一裁决不仅动摇了美国联邦机构的监管根基，甚至可以说是美国减排和环保事业的一次“历史性倒退”。

环保署排放监管权被剥夺

美国联邦最高法院指出，《清洁空气法案》没有赋予环保署广泛的授权来监管发电站的温室气体排放，即其无权制定发电站排放上限。

据了解，《清洁空气法案》要求美国的发电站到2030年将二氧化碳排放量较2005年减少32%，同时各州和公用事业公司必须通过提高能源效率、使用可再生能源和其他低碳能源等措施减少排放。

美国联邦最高法院首席大法官 John Roberts 表示，限制碳排放量是一个明智的办法，但如此重大的决策应该由国会本身或国会明确授权的机构作出，环保署不能毫无限制地制定重大规则，包括单方面强制要求某些部门脱碳、重塑电网结构等。

据了解，“西弗吉尼亚州诉环保署”一案源于2015年奥巴马政府推出《清洁能源计划》，在各州被要求于2016年9月前提交初步减排方案后，以西弗吉尼亚州为首的20多个州向华盛顿巡回上诉法院起诉美国环保署。特朗普任期内《清洁能源计划》曾被废除，美环保署随后于2019年公布了替代该计划的《可负担清洁能源规定》，后者取消了对燃煤发电站的严格监管，这随即又引发了加利福尼亚州等22个州的反对。

美国国家矿业协会表示，此次美国联邦最高法院的裁决结果表明，行政机构单方面越权是不合理的行为，这种权威滥用会影响经济，行政机构可以进行监管，但前提是不得超过被授权的界限。

气候监管政策大退步

针对这一裁决，美国总统拜登公开表示，裁决结果支持了特殊利益集团，将继续采取合法的行政权力推动更多应对气候危机的行动，以找到可以合法保护国民免受污染的方法。

事实上，这个颇具争议的裁决虽然让美国围绕“电力行业减排、碳密集型行业脱碳”的争论暂



时落幕，但隐藏在背后的愤怒情绪和绿色转型挑战仍然在考验美国。

有美国媒体指出，这是10多年来最高法院审理的最重要的气候变化案件，裁决结果不仅极大削弱了美国联邦政府推动气候进程的能力，也是对美国乃至全球应对气候变化的一记重击，其影响不仅远超气候政策本身，甚至对美联邦机构整体的监管权产生了深远影响。

反对这一裁决的美国联邦最高法院大法官 Elena Kagan 表示：“与环保署的专家相比，国会议员很可能不那么了解环保。这一裁决从根本上改变了联邦政府的本质和职能，很可能把相关的技术决策留给根本不理解它的机构。”

油价网指出，通过这一裁决可以看出，左右美国电力行业排放规则的不是美联邦政府而是最高法院，这无疑是美国气候监管政策的退步，其立法者已经跟不上时代发展的脚步。

或影响全球气候行动

美联社援引联合国发言人 Stephane Dujarric 的话称，美国联邦最高法院的裁决是“应对气候变化斗争的一次挫折”。

美国环保署署长 Michael Regan 也深感失望，强调将继续致力于减少导致气候变化的污染。“美国环保署将继续通过依法制定和实施环

境标准等方式，为能源部门提供确定和透明的信息，以支持发展清洁能源经济。”

美国可再生能源行业对上述裁决予以了强烈批评。美国可再生能源委员会主席 Gregory Wetstone 表示：“在我们应该使用最强大应对气候危机的政策工具的时候，最高法院却反其道而行之。”

美国舆论普遍认为，这一裁决对气候变化监管是一个挫折，但绝不是最终结局，因为此举很难达到“保护煤炭行业”的目的。美国威廉米特大学环境科学教授 Joe Bowersox 指出，虽然美国联邦最高法院的判决短期内会延长现存燃煤电厂和天然气发电厂的使用寿命，但实际上风电和光伏的度电成本已经低于化石燃料发电，从长久来看，即使是在保守的州，开发商也基本不会再新建燃煤发电设施了。



多家机构对油市 今明两年走势看法不一

本报讯 7月6日，国际油价创下近4个月来最大跌幅，布伦特原油暴跌9.5%，美国 WTI 原油则跌破100美元/桶。7月7日，布伦特原油也跌破100美元/桶，报98.61美元/桶，WTI 则收于98.53美元/桶。

基于此，业内开始重新评估油市前景，目前已经有10多家华尔街投行和市场机构作出最新预测。考虑到不稳定的供需基本面和明显萎靡的全球经济走势，各投行和机构对今年下半年及明年的油价走势预判存在明显分歧。

投行高盛、瑞银、摩根大通均看涨油价。其中，摩根大通的预测最为大胆，认为如果俄罗斯每天削减500万桶石油产量，布伦特原油价格极有可能在年底前飙升至380美元/桶的“惊人高位”。

高盛预计，今年下半年，布伦特原油均价为135美元/桶，明年则为125美元/桶。“尽管经济衰退的可能性越来越高，但油市屈服于这种担忧还为时过早，全球经济仍在增长，今年石油需求的增幅将明显超过GDP。”高盛分析师 Damien Courvalin 称。

瑞银则指出，虽然经济放缓将拖累需求，但石油需求仍将继续保持坚挺，加上供给侧的困境，将带动油价居高不下，预计到2023年中，布伦特原油价格将维持在125美元/桶。“相较于经济形势，市场更应关注供给侧形势。”瑞银策略师 Giovanni Staunovo 表示。

花旗是为数不多发出“油价将大幅下跌”警告的大型投行，其基于经济衰退10%的预期，预计布伦特原油可能会在年底前跌至65美元/桶，到2023年底将跌至45美元/桶。同时，花旗还将石油需求预测下调至240万桶/日-250万桶/日。

标普对油价的预测也较为保守，其基于“今年全球石油需求将增加280万桶/日、2023年将增加240万桶/日”的预期，预计今明两年布伦特原油均价将分别为106美元/桶和90美元/桶。

路透社指出，由于通胀处于几十年来的高点，预计下半年，各国央行收紧财政政策的步伐不会放缓，加上美联储可能加息的举措，都对大宗商品价格有所影响，油市在未来一段时间内将承受很大压力。

值得关注的是，欧佩克秘书长穆罕默德·巴尔金多于7月6日突然去世，鉴于其在欧佩克以及“欧佩克+”减产联盟中的影响力，这一事件将深刻影响油市走向。

有美国媒体指出，巴尔金多于2016年开始担任欧佩克秘书长，作为国际油市动荡时期的主要见证者，他一直充当着海湾国家、俄罗斯、美国之间的“润滑油”角色。当前正值能源市场动荡、全球通胀严重、气候风险不断加剧等多重因素相互作用之际，巴尔金多的突然去世多少会掀起一些波澜，考虑到他强大的斡旋能力，可能导致某些联系被迫中断，进而给油市带来“蝴蝶效应”。

巴尔金多在其最后一次公开讲话时曾警告，石油行业正在遭到“围攻”，由于多年来投资不足，石油供需失衡愈发严重，应该允许伊朗和委内瑞拉重回市场，否则随着俄罗斯原油被“驱逐”，油市供应紧张问题将更加棘手。

事实上，市场对于欧佩克是否愿意并且有能力在未来几个月内增产仍有怀疑，多个欧佩克成员国由于基础设施不足、缺乏投资或政治不稳定，实际产量无法达到增产配额。

(王林)

聚焦

全球电动汽车市场再现“黑马”

本报讯 近日，一家来自克罗地亚的小众电动汽车制造商锐马克(Rimac)顺利完成了D轮融资，不仅引入了新股东东风投引擎软银和著名投行高盛，老股东德国大众汽车旗下高端汽车制造商保时捷也进行了深度注资。据了解，在资本市场，能够进入D轮融资的实体，往往代表着已经被高度认可。

据悉，锐马克成立于2009年，近年来加速发力纯电动跑车的研发和制造，其D轮融资额达到5亿欧元，由软银愿景基金和高盛资产管理公司领投，现有股东保时捷和意大利投资集团意威基金也参与了融资并增持了股份，这直接推动该公司市场估值超过20亿欧元，已经成为电动汽车制造和研发领域的一匹“黑马”。

《金融时报》指出，通过引入成熟的金融投资者软银和高盛，锐马克的股东基础得到进一步扩张，为未来上市铺平了道路。锐马克创始人 Mate Rimac 表示：“我们获得的融资将主要用于技术研发和产能扩张。大部分资金将针对电动汽车和车用零件电气化技术的可持续发展，以满足市场对电池和动力系统以及其它系统的需求。下一阶段的业务拓展和合作将重点围绕数字化和电气化展开。”

事实上，近两年间，全球有近20家初创新能源汽车企业上市，其中许多企业市值超过老牌汽车制造商。据美国CNBC新闻网报道，去年，美国电动汽车制造商 Rivian 的市值就曾短暂超过了大众，不过，由于前者未能交付产品，导致包括 Rivian 在内的多家公司估值暴跌，股票交易价远低于其发行价。

据了解，截至目前，锐马克已经生产了8辆价值120万欧元的高性能概念车，首款主流车型 Nevera 将于今年夏季开始交付，预计售价200万欧元。Mate Rimac 表示，未来几周 Nevera 将实现第一批交付。

据悉，Nevera 由一套120千瓦时的电池组提供动力，可以在1.85秒内完成百公里加速，最高时速可达258英里。

相较于高产量，锐马克更加追求高质量。Mate Rimac 表示，公司的目标是成为电动汽车零部件的一级供应商，而且会将产能保持在较低的水平。“我们并不会单纯追求汽车产量，可能年产量会低于100辆。”

值得关注的是，在生产和销售电动汽车的同时，锐马克还在通过合作开发和生产电池、传动系统。去年，锐马克与保时捷达成合作运营布加迪汽车品牌的协议，成立了新的合资公司 Bugatti Rimac，锐马克持有该公司55%股份，保时捷持剩余45%股份，共同推进锐马克和 Bugatti Rimac 这两大汽车品牌在技术研发、市场营销以及大数据分析领域的发展。

据悉，锐马克计划明年在克罗地亚投建一个可容纳2500人的园区工厂，该园区将作为 Bugatti Rimac 公司的总部，今年内将额外招聘700名员工，为接下来的业务扩张提前做好准备。

(王林)

补贴刺激下行业空前活跃，但实际销量远不及目标——

印度电动汽车缺的不仅仅是基础设施

■本报记者 李丽曼

近年来，印度吸引了大量跨国汽车生产商的投资，但电动汽车基础设施的匮乏、高昂的整车生产成本等因素却成为印度电动汽车市场发展的“拦路虎”。

■ 跨国厂商蜂拥而至

近日，欧洲汽车制造商 Stellantis 集团宣布，将与印度政府合作，在2023年前推出首款适应印度市场的电动汽车车型。与此同时，丰田也表示，将在印度建设电动汽车零部件生产工厂，以拓展印度本土市场。

据了解，Stellantis 集团自2015年就进入印度汽车市场，截至目前已在印度汽车市场投资了10亿美元以上，推出了雪佛龙、吉普等汽车品牌。该集团表示，计划将印度打造成为该公司汽车产业链的出口国。

与此同时，5月初，日本丰田集团也表示，将在印度投资480亿卢比建设电动汽车零部件生产基地，主要生产纯电动电动汽车和混合动力汽车所需的动力系统部件。5月末，韩国起亚宣布，将在印度推出首款电动汽车车型，并开启了该款车型的预售业务。

■ 本土车企伺机而动

除了跨国车企，印度本土企业更是动作不断。今年5月，印度汽车零部件制造商宣布，与德国汽车生产商大众签订了合作协议，大众将为电动汽车提供电池系统零部件、动力电池等产品。

与此同时，目前占据印度电动汽车市场绝对主导地位的本土企业塔塔汽车也表示，将进一步整合上下游产业链，尽快建成电动汽车本土产业链。

在业界看来，印度电动汽车市场的空前活跃，与印度政府的大力支持和高额补贴关系密切。印度政府计划在2030年前，将电动汽车的销量占比提升至30%。截至目前，印度28个邦中已

有18个邦公布了地区性的电动汽车发展目标，相关支持性文件也正密集出台。此外，印度政府还多次表示将为电动汽车制造商提供补贴，总规模可达数十亿美元。

■ 配套基建严重缺失

不过，虽然印度政府目标明确，国内外车企也“热情高涨”，但实际上，印度电动汽车市场的发展情况却远不及预期。

国际能源署在其最新发布的电动汽车行业报告中指出，印度电动汽车市场发展相对缓慢，2021年，电动汽车年销量仅占印度全年汽车总销量的0.5%左右，不仅远达不到印度电动汽车发展目标，更是低于全球平均水平。截至2021年底，印度电动汽车保有量仅略高于100万辆。

业界普遍认为，印度电动汽车市场存在多重“症结”：一方面，目前印度燃油车售价仍远低于电动汽车，可靠车型的缺乏让印度电动汽车难以吸引消费者，销量难以持续增长；另一方面，印度

电动汽车充电桩等基础设施相对匮乏，这也为电动汽车的普及增加了困难。

据路透社报道，目前印度销量最好的塔塔汽车旗下的 Nexon 电动汽车售价约为1.9万美元，高于该品牌下的顶配燃油车售价，对于印度普通居民来说难以承受。同时，印度政府对进口汽车零部件产品收取高额关税，这也限制了特斯拉等国际知名车企在印度的发展。

另外，根据印度行业研究机构的测算，要达到印度制定的电动汽车发展目标，所需的公共充电桩数量需达到290万个。然而，截至去年6月，印度本土仅有不到1000个充电桩，远不能满足需求。

在行业机构“科学与环境中心”执行主任 Anumita Roy Chowdhury 看来，虽然印度电动汽车行业取得了国内外的广泛关注，但这一市场却尚未成熟到能够规模化发展。“总体上来讲，印度电动汽车车型单一、电池成本波动大、消费者购买意愿低迷，加上充电基础设施不足，都严重阻碍了印度交通的电气化进程。”

