

南非距离电动汽车时代还有多远

在汽车电动化热潮席卷全球的当下，美国电动汽车明星企业特斯拉掌门人马斯克的故乡——南非似乎被潮流所抛弃。数据显示，今年上半年，南非电动汽车销量不足1000辆。同为“金砖”国家之一，南非的电动化进程已明显落后于其他国家。好在，“彩虹之国”终于开始觉醒了。

日前，南非全国汽车制造商协会（Naamsa）首席执行官迈克·马巴萨表示，协会正在制定南非汽车业向电动化转型的统一立场，并计划在今年年底之前提交给南非政府。马巴萨表示，协会的目标之一是说服该国议会取消或者降低对进口电动汽车征收的23%关税，以提振国内刚刚起步的电动汽车销售。另一大目标是在国有电力供应垄断的南非，建立更完备的充电基础设施。近日，大众集团、宝马和日产分别与南非政府进行了谈判，希望在该国引进并推广电动汽车，为此希望该国政府部门在税收以及充电基础设施等方面提供必要的支持。

顺应全球电动化浪潮

Naamsa指出，汽车产业占南非GDP的比重大约为7%，是南非经济的支柱性产业之一。汽车业对于南非经济的拉动作用很明显，在分析机构预测2019年该国经济将连续第二年增长不到1%的情况下，南非汽车业的发展就显得更加重要了。一直以来，南非都是全球汽车制造业的重要据点之一，多家跨国车企在这里建厂。2018年，南非向欧洲出口了近21万辆汽车，占该国汽车出口总量的60%。

南非政府对于汽车产业非常重视，就在去年年底，该国出台新的汽车产业计划。按照计划，到2035年南非汽车产量将比目前增加一倍，达到140万辆；同时大幅提升本土化水平，提高南非汽车产业的竞争力。南非贸易和工业部长罗布·戴维斯表示，新计划鼓励更多车企提高汽车零部件的本地化制造水平。

前不久，南非交通运输部还提出了绿色交通战略。不过，到目前为止，南非尚未制定明确的新能源汽车发展规划。马巴萨表示，要提升南非汽车业的竞争力，就必须快速向电动化转型，否则将会被非洲其他国家超越。大众目前正在卢旺达兴建工厂，并计划推出电动汽车共享出行项目。“南非汽车业需要向前发展，引进新技术。”日产汽车南非公司董事长迈克·惠特菲尔德说，“世界其他国家和地区行动都非常快，看看其他‘金砖’国家，如果我们现在还不开始，我们将被远远地抛在身后。”

“未来，决定南非电动汽车产量的很可能不是当地消费者的需求，而是由出口市场的需求决定。”德勤南非地区汽车分析师马丁·戴维斯如是说。他还补充道，南非货币兰特走软也使该国商品出口变得更具竞争力。戴维斯还指出，宝马、福特和奔驰等汽车品牌在当地建立了成熟的生产线，而且产品多用于出口，主要面向欧洲和北美市场。这些汽车制造商在南非制造的下一代产品很可能是电动车型，他们对当地工厂进行改造也并不复杂。

亟待制定跨产业激励措施

当前，南非的工业、运输业、能源行业、贸易以及财政政策仍然是围绕着内燃机汽车运作的。鼓励车企在当地生产燃油车仍是南非政府制定产业政策的出发点之一。当前，南非汽车保有量为1200万辆，燃油税仍是该国财政收入的重要来源之一（2017~2018年度超过60亿兰特），占燃油总售价的40%以上。

对于南非而言，除了环保，发展电动汽车产业由于以下两大原因变得格外具有吸引力：首先，南非财政部表示，促进电动汽车普及有利于降低南非对于国外石油的依赖程度。南非国内使用的大部分液体燃料都是进口的。2018年，南非进口了价值1840亿兰特的石油和原油产品。其次，据相关机构估算，在南非，一辆中型纯电动汽车与同级别的汽油车相比，纯电动汽车的使用成本要低得多。

Naamsa还建议道，由于南非出租车报废数量不断增加，政府可以考虑未来将这些小型内燃机出租车替换成插电式混合动力汽车、纯电动汽车甚至是氢燃料汽车。政府可以提供一定的补贴，将这些出租车转换为纯电动汽车或者插电式混合动力汽车，此举也有利于降低出租车司机的运营成本。

马巴萨指出，对于南非而言，发展电动汽车的时机就摆在眼前。如果未能跟上全球汽车业变革的潮流，那么后果将十分危险。如果南非汽车工业的政策还不尽快适应电动化转型的节奏，那么该国会发现，自己生产的内燃机汽车在全球范围内的需求会越来越少了。因此，Naamsa认为，南非政府应从能源、运输、工业、贸易和财政等各方面综合考虑，制定刺激性政策，促进电动汽车产业发展。

车企加快推电动车型

目前，宝马i3和捷豹I-Pace是南非仅有的2款纯电动车型。不过，这一情况很快将有所改变。去年，马斯克曾在社交媒体推特上宣布，特斯拉将在2019年年底前进驻南非市场。此外，日产也计划在南非推出新款聆风。

今年3月，捷豹I-Pace和路虎揽胜插电式混合动力车在南非上市。在捷豹路虎南非销售总监兼电气化团队负责人布莱恩·哈斯蒂看来，当前全球电动汽车销量呈几何式增长，这将对南非市场产生重大的影响。随着车企开发面向全球的电动车型越来越多，这些车型也会出现在南非的大街小巷。

捷豹I-Pace和路虎揽胜插混版在南非市场的售价在160万~220万兰特之间。其中，路虎插混版的电池容量为13kWh，纯电续航里程为48公里。这款车十分适宜城市短距离出行，哈斯蒂还表示，捷豹路虎新一代电动车型的续航能力大大提升，未来也将满足消费者更长距离的出行需求。

而宝马早在2015年就在南非市场推出了i品牌，该集团南非及撒哈拉以南非洲地区品牌总监海莉·菲兰德说，自2015年以来，宝马i品牌汽车在南非的销量不到1000辆，但她仍十分看好南非电动汽车市场的长期发展前景。菲兰德还介绍道，宝马计划不久在南非市场推出配备了更大电池组的i3，其纯电续航里程可达270公里。

惠特菲尔德表示，日产将在年内推出一个电动汽车试点项目，并与相关利益方合作，为2020年全面引入旗下全新电动车型创造必要的基础设施环境。惠特菲尔德还指出，南非交通运输部制定的绿色交通战略可能会对该国的电动汽车生态系统产生巨大的影响。与此同时，随着南非消费者环保意识的增加、各车企推出的电动车型增多以及政府激励政策的明确化，未来5~10年，南非电动汽车销量将会大幅增加。

充电基础设施不能“拖后腿”

实际上，南非电动汽车市场腾飞面临的一大障碍在于该国薄弱的基础设施，或者更确切地说，南非国有电力公司Eskom拖了该国汽车电动化的后腿。Eskom几乎垄断了南非全国的电力供应，但其工厂老旧、设备维护不善，近年来一直深陷财务危机。前不久，该公司宣布年度亏损近15亿美元，未来3年可能需要政府提供88亿美元的救助才能维持运营。

近来，Eskom经常被迫实施间歇性轮流停电，并依赖煤炭发电，这与电动汽车的环保理念背道而驰。很多南非消费者之所以不愿意购买电动汽车，主要是他们不相信Eskom能为电动汽车充电提供稳定的电力供应。当地消费者的另一大担忧是害怕找不到电动汽车充电站，不过这一情况正在得到改善，充电站数量不断增加。

南非最大的公共充电站安装者GridCars公司表示，将与捷豹路虎南非公司、宝马南非公司和壳牌南非公司合作，到今年年底新安装200座电动汽车充电站。捷豹路虎南非公司此前宣布，他们计划与GridCars合作，斥资3000万兰特在捷豹路虎经销商处安装82座全新捷豹“Powerway”充电站。全球石油供应商巨头壳牌也正在顺应电动化大潮，计划年内在南非建设其首座电动汽车充电站。

此外，大众集团、宝马和日产也在与Eskom进行谈判，计划与该公司合作，推出更清洁的可再生能源项目。Eskom则表示，它一直希望推动电动出行项目的发展，支持在充电基础设施推广方面的合作，同时还与本地汽车制造商和充电站安装人员讨论电力需求问题以及其他智能充电解决方案。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/145029.html>