

低速电动车“转正”是福是祸？



“低速电动车即将升级为乘用车，且必须使用磷酸铁锂电池或三元锂电池，不享受国家补贴、不纳入积分管理。”近日，低速电动车国标的消息再次流出，这主要源于网上流传的一份工信部牵头的低速电动车标准制定会议纪要。如果这份标准真的落地，低速电动车可能真的要“转正”了。然而，欣喜的同时，低速电动车行业也存在很大隐忧。正规化管理之后，低速电动车的一些优势将被弱化甚至荡然无存，或导致这个行业的发展变得扑朔迷离，难言祸福。

管理思路转变低速车也是车。关于低速电动车管理，业内外争论由来已久，最具影响的就是工信部提出的“升级一批、规范一批和淘汰一批”。在这种管理思路作用下，各地纷纷以此为参照对本省的低速电动车行业进行管理。一批低速电动车升级为纯电动乘用车企业，参与新能源汽车市场的竞争，如御捷、雷丁、陆地方舟、富路、宝雅等；还有一批被加强规范，要求生产具有一定质量、提供一定售后服务的正规产品；也有一些家庭手工作坊式的企业被淘汰，退出行业竞争。

然而，“三个一批”的管理并没有改变低速电动车行业“野火吹不尽，春风吹又生”的局面，对于低速电动车行业发展的疑虑、争论也并未停止，甚至有“升级一批”的企业，一边按照纯电动乘用车的生产制造标准，进军新能源汽车市场。同时，它们也并未放弃低速电动车的生产和销售，有些企业的主营业务甚至仍是低速电动车，“两条腿走路”。而“规范”后，生产的产品仍存在质量参差不齐的问题，更不断有被淘汰的企业卷土重来，重新参与行业竞争。低速电动车行业仍乱象丛生。

网传这份工信部牵头的低速电动车标准制定会议纪要显示，将正式确定统一的车辆标准，纳入新能源汽车管理范畴，且计划今年9月发布。低速电动车不再单独出标准，增加微型纯电动乘用车定义是这份标准的核心内容之一。这项要求意味着，所有车辆驾驶员将必须最低持有C照，行业将走向正规化统一管理，不再保留标准外的操作空间。统一标准的正规化管理，将低速电动车纳入乘用车“正规军”范畴，是此次管理思路的最大改变。这一管理思路的改变，可以从根本上解决低速电动车的路权之争。

众所周知，过去很多年，业内外对低速电动车争议的焦点就在于其没有路权，因为不能上牌，也没有保险，低速电动车行驶在路上带来很大的安全隐患，引发一系列社会问题。全面正规化管理后，这些车辆可以拿到国家认可的正规机动车行驶牌照，并将遵守机动车道路行驶规范，消除安全风险和隐患。从这一点看，这一管理思路的转变对于促进低速电动车的行业发展具有很大的推动作用，也颇具现实意义。

国标一旦出台，低速电动车行业可能“见光死”。

“草莽英雄”似乎是低速电动车无法逾越的定位。虽然其具有广阔的市场，但多年来一直未能真正纳入正规的机动车管理，甚

至没有全国统一的标准。缺乏正规化管理为其“野蛮生长”提供了空间。在广大农村地区，60岁以上的老人、18岁以下的孩子，很多没有驾照的人可以轻松驾驶其上路。再加上没有统一的标准，只要装上3、4个轮子，具备几十公里的续航里程就可满足绝大多数人的出行需求，同时也不会有太高的成本，几千元即可轻松拥有，从而获得了广阔的市场。这些令各方管理者“头疼”的问题，创造出低速电动车的生存空间，也让低速电动车的正规化管理成为大势所趋。然而，对于管理的尝试，相关部门此前并非没有政策出台，但收效甚微。

面对管理政策，低速电动车企业似乎极易陷入“见光死”的怪圈。这一点可以从“升级一批”后的企业发展路径得到印证。在“升级一批”的过程中，一些曾经在低速电动车行业中风生水起的企业，顺势而为，加入纯电动乘用车的“正规军”，然而，它们大多并未表现出多少竞争力，败北者络绎不绝，其中最具有代表性的就是御捷，这家曾经在低速电动车领域称雄的企业，在转正后很快濒临破产倒闭。就在今年初，更名为领途汽车的御捷召开第二次债权人会议，管理人向债权人宣布破产重整方案并进行表决，宣告御捷正式进入破产重整阶段。御捷的破产重整在一定程度上映射出低速电动车的“见光死”隐忧。“一管就死”的老问题，可能在国标出台后再现。

不接受铅酸电池，只能使用磷酸铁锂或三元锂电，是这份新标准对车辆配置的一项新增要求。摒弃更便宜的铅酸电池，而统一使用磷酸铁锂或三元电池，将在一定程度上侵蚀低速电动车的成本优势。当低速电动车被纳入正规化管理后，首先，其成本优势将大大降低。这种成本的上涨不仅是企业的管理成本，关键在于按照相关管理规定，乘用车生产企业必须具备一定的研发生产能力，并提供正规化的产品售后服务。其次，拥有正规化的乘用车产品，要求车辆上牌、驾驶员有驾照才可上路，这无疑增加了购车成本。中国化学与物理电池行业协会秘书长刘彦龙在接受《中国汽车报》记者采访时表示，正规化管理后，一些没有驾照的老人将不再是这些车辆的消费者，从这一角度看，低速电动车的销量将受到一定影响。真锂研究首席分析师墨柯也表示，低速电动车不允许使用铅酸电池，会增加部分车辆的成本。

更为关键的是，按照这项标准管理后，对企业技术实力和管理水平都提出了一定要求。标准要求相关企业技术全面升级，对碰撞测试、整车质量、电机性能、爬坡性能甚至胎压检测都做了硬性要求。要达到这些硬性要求，企业需要进行大量验证试验，不仅需要时间，更需要花费不菲的资金。同时，正规化管理的乘用车企业，提供正规的售后服务是基本要求，包括为车辆提供一定的质量保证维修，这也需要企业具备一定的体系能力和资金支撑。而御捷、知豆们正是倒在了管理不善造成的资金链断裂上。

削弱这些企业成本优势的另一个因素，

是政策带来的奖励的缺失，相较于乘用车企业，这些企业会失去一部分政策支持。按照标准，规范化的车辆不享受国家补贴，也不纳入“双积分”管理体系。按照最新的“双积分”管理办法，一辆续航里程在100-150公里的纯电动乘用车，可以获得1分的新能源汽车积分。而坊间流传，去年新能源汽车积分的实际售价已经达到3000元/分。按照这项标准，这些企业生产这种车型不仅不能获得国家补贴，而且也无法获得积分鼓励，其相较于正规A0级及以下车型的性价比优势将被进一步削弱。

正规化后，企业诸多赖以生存的优势不再，“见光死”对于低速电动车正规化管理是一个很大隐忧。“起于青萍之末，止于草莽之间”，或许是很多低速电动车企业无法避免的命运。

市场已有替代品，低速电动车地位今非昔比。

满足乘用车要求的五菱宏光MINIEV(配置)询价去年创造了上市5个月，销量超过12万辆的奇迹，而目前市场上，类似宏光MINIEV的产品并不少，甚至已经成为新能源汽车领域一个重要的细分市场。统计显示，在去年的新能源汽车下乡活动中，4个月相关车型的销量超过了18万辆，其中，大部分为A0级及以下车型。可以说，低速电动车市场已经有了替代品。

这些替代品在价格上具有一定优势，这正是低速电动车赖以生存的根本。以宏光MINIEV为例，其官方售价已经下探到2.88万元。在去年的新能源汽车下乡活动中，其在某些地区甚至可以拿到1-2万元的车辆购置和使用补贴，不到万元就可以买到一辆可以上牌、免购置税的正规新能源乘用车，对于很多消费者而言，这是一个极大的诱惑。也因此，在很多传统的低速电动车消费大省，已经有越来越多的消费者将目光投向具有一定实力的“正规军”，而放弃低速电动车。中国汽车工业协会副总工程师许海东向《中国汽车报》记者介绍，参与去年新能源汽车下乡活动中的很多车辆，其正规厂家生产的品牌产品恰是这些车型抢夺农村市场的关键。这些由具备资质的乘用车生产企业生产的车辆，不仅在质量上达到一定的水准，而且厂家也建有完善的售后服务维修保障体系，可以为消费者提供更好的、具有一定保障的售后服务，为他们抢占低速电动车市场提供助力。北汽新能源、零跑汽车等参与新能源汽车下乡活动的企业代表在接受采访时，也把低速电动车消费者作为其目标消费人群。

更为关键的是，这些低速电动车的替代品并非简单的复制，而是具备了一定的升级属性。相较于参差不齐的低速电动车，这些“正规军”普遍具有时尚的外观、可靠的产品质量，有些车辆甚至具有很高的智能化水平，可以带给消费者更好的驾乘体验，全面满足原有低速电动车消费者各种需求。低速电动车的被替代似乎不可避免。“低速电动车的消费需求已经有所提升，他们不再仅仅满足于代步工具，而要求车辆具有一定的智能化水平，时尚的造型和一定的舒适性，而这正是我们的产品具有的属性。”零跑汽车副总裁王颖如是说。记者调查了解，国内很多新能源乘用车企都推出了价格下探到三五万元的A0级及以下产品，如北汽新能源、长安、奇瑞、长城欧拉等，有些厂家甚至专门建立了A0级及以下车型的生产基地、生产线，用于开拓微小型车市场，低速电动车将迎来更多“正规军”竞争对手。

正规化管理不应止于管理要求。

低速电动车有“升级一批”的可能，但为何却鲜有成功升级的企业呢？其根本原因还在于这些企业本身竞争力的不足。在调查过程中，记者发现，大多低速电动车企业并不具备研发能力，很多企业甚至依靠买图纸，模仿抄袭开发车型，有些企业甚至根本没有所谓的设计开发流程，而是根据市场的畅销车型“照葫芦画瓢”，拼凑出一个车型，生产销售。在生产方面，这些企业也未建立正规化的汽车生产流程体系和质量管理体系，具有基本的“四大工艺”的已经是有一定规模的企业，大多企业生产出来的产品很难做到具有很高的质量水平和一致性，即使

在一些展会现场用于展示的车辆，也会出现很多瑕疵，诸如“低头见地板”的问题随处可见。售后服务方面，这些企业也距离整车式的正规化管理具有一定差距。有些售后服务网点甚至不具备维修能力，而企业层面也没有规范的售后服务体系。

事实上，过去那些升级后的低速电动车企业也大多沿袭了生产低速电动车时的管理和经营体系，并没有本质上的改变，无论是团队管理、体系建设还是资金管理等方面都无太大的建树。在他们的经营理念中，研发并不是企业提升竞争力的来源，而仍把产品的性价比作为企业的生存之道。这种重产品、轻研发的理念，让企业的产品很难顺应市场的需求更上一步，而简单的压缩产品成本式的管理，低于车辆质量的提升并没有太大的帮助。一旦企业走上规模化全国营销发展之路，对资金的需求增大，企业本身又不具备很强的资金管理能力和供应链系统管控能力，很容易出现资金链断裂等问题。同时，这些低速电动车企业，大多偏安一隅，企业人才梯队的建设能力普遍是他们的短板，无论是研发设计人才，还是经营管理人员和营销人员，都处于匮乏的状态。

对于低速电动车的正规化管理，不仅仅是管理思路、管理方法甚至管理能力的问题，更关键在于企业经营理念的转变和管理能力的提升。因此，正规化管理不应止于管理规定的正规化，只有全面正规化升级之后，企业真正做到按照乘用车的标准发展，才能寻求完成自身角色的转变。但在以往的低速电动车企业转型发展中，这些低速电动车尚未能有做到全面升级者，这恐怕是低速电动车企业在正规化管理面前折戟的根本原因之一。

“地方保护”可能让国标有名无实。

在低速电动车野蛮生长的过程中，地方政府在某种程度上承担了保护伞和助推器的角色，尤其是在低速电动车的正规化管理过程中，有些地方承担了重要角色，有些省份甚至出台了地方管理规定，为低速电动车颁发具有地方行政许可效力的牌照，有了这些牌照，低速电动车可以在一定省域内道路上行驶，拥有了一定的路权。同时，低速电动车也成为这些省份地方经济发展主要的重要组成部分。虽然相较于正规乘用车企业，低速电动车企业无论是在规模、效益还是技术水平上，都有一定差距，但其同样拥有较长的产业链，对保障地方就业、增加税收等方面具有一定的支撑作用，员工动辄几千人的低速电动车企业已经成为地方制造业大户。数据显示，山东、河南等地，低速电动车企业在地方政府经济发展中拥有举足轻重的作用。

在既得利益下，地方政府为低速电动车提供保护似乎不可避免。过去很多年，一直有全国人大代表、政协委员，在全国两会期间提出建议，呼吁给予低速电动车出路。这充分说明地方政府对于低速电动车的重视和支持。然而现实却是，低速电动车存在很大的“见光死”隐忧。在这种情况下，规范化的管理能否在地方顺利落地存在很大疑问。墨柯就认为，对于低速电动车统一执行乘用车式的正规化管理“一刀切”还有待商榷。“在山东、河南有些地方，低速电动车已经成为地方的支柱产业，即使国标出台，地方政府如何应对也还无法确定。”他说。

“低速电动车是否都必须纳入纯电动乘用车管理，我认为还存在一定争议。”刘彦龙的判断也是很多支持低速电动车发展的业内外人士的意见。甚至对于网传的这份国标是否就是低速电动车行业今后必须统一执行的管理标准，很多业内人士都保持着一定的怀疑态度。不过，种种迹象表明，这份网传国标并非空穴来风。

墨柯认为，即使统一标准，在市场的监管端也存在很大不确定性。“一些没有驾照的消费者习惯了开这种不上牌的低速电动车，即使标准出台后，他们也不会放弃这种便利的出行工具，这些人上路如何处罚存在很大隐忧。”墨柯说。有需求就会有供给，届时，这些低速电动车企会否放弃既得利益，全面正规化对监管能力也是一大考验，转为暗箱操作不是没有可能。