

一线实探

# 大宗原材料价格持续上涨 电动两轮车售价迎来普涨

## 单车上涨200—300元

中东局势引发油价波动,原材料成本全面上涨,电动两轮车售价水涨船高。

有市场消息称,自4月1日起,雅迪决定对全品类产品出厂价格统一调整,单辆上调幅度300元以上。此外,九号、台铃、爱玛

等国内电动两轮车头部品牌也计划对旗下大部分车型上调终端售价,涨幅普遍为200—300元。

“我们已经接到明确通知了,



受原材料价格上涨影响,电动两轮车迎来价格普涨。

郭阳琛/摄影

## 电动两轮车企业业绩大涨

2025年,电动两轮车企业销量和业绩迎来全面爆发。

2025年,受益于新国标的实施,电动两轮车企业业绩亮眼。

财报数据显示,2025年,雅迪控股实现营收370.08亿元,同比增长31.07%;净利润29.12亿元,同比增长128.83%。绿源集团控股同样迎来丰收,实现营收59.07亿元,同比增长16.5%;净利润1.75亿元,同比增长约50.9%。新日股份预计实现净利润4613万—5766万元,同比增长80%—125%。

对此,新日股份方面表示,2025年,新日股份通过持续提升产品竞争力,有效扩大市场需求,销量较上年同期有所增加,营业收入也随之前增长。同时,受上年比较基数较小的影响,业绩同比增幅较大。

业绩增长的背后是销量上行。财报数据显示,2025年,雅迪控股销量约1630万辆,同比增长25.4%;绿源集团控股销量超350万辆,同比增长13.8%。

对此,雅迪控股方面分析称,一方面,有利的市场情绪与政府政策推动的需求带动销售量上升;另一方面,产品组合的持续优化,以及对研发、营销及品牌建设举措的投资增加带来了正面效果。

“2025年,在实施新国标及不断变化的消费者偏好驱动下,中国电动两轮车行业继续经历技术升级及市场格局重塑。”雅迪控股方面进一步表示,电动两轮车行业正日益从功能性交通工具向智能化、设计导向及注重

4月份向公司拿新货肯定会涨价。”李维告诉记者,每辆车大致涨价200元。3月底特意梳理了几款热卖车型,一直在与台铃电动车业务员沟通,赶在涨价前囤了一批货。

李维表示,每年3—5月是销售旺季,最近也有不少人上门打听调价的事。电动两轮车线下主要采用经销商销售模式,即经销商先向主机厂拿货再零售给终端消费者,因此也是经销商先预感到这次“涨价风暴”。“目前,大多数门店销售的仍是4月前拿的‘旧货’,等库存卖完了就会迎来涨价。”

南通市一家爱玛电动车经销商也有着类似经历。据他介绍,爱玛这轮价格上涨普遍在200—300元,门店现在仍在“消化”此前的库存。预计4月中旬还会再向工厂拿货,到时就将迎来涨价。

上述爱玛科技相关人士则向

记者表示,爱玛在各地都有总经销商和对应的公司销售,总经销商“一地一策”,根据当地市场情况来灵活定价,公司也会帮助制订销售计划。

为何电动两轮车在4月迎来普涨?记者了解到,中东局势引发油价波动,传导至制造塑料的PP、ABS等树脂颗粒,以及制造轮胎的合成橡胶等材料。而电动两轮车的车身、外壳、坐垫、轮胎,主要原材料就是塑料和合成橡胶。同时,电动两轮车最核心的部件是电池(铅酸电池或锂电池),生产也需要巨大的能耗,油价上涨也会带动电池生产成本上升。

相关数据显示,电池占电动车整车成本40%—55%。2026年1月,碳酸锂价格为7.6万元/吨,3月已飙升至12.5万元/吨,直接带动锂电池成本每组上涨300—500元。

广发期货铝分析师王羿文分

析称,尽管碳酸锂涨幅更迅猛,但对单车成本增量约35元,而铝价上涨带来的成本增量为60—70元。铝、铜、铁等金属材料涨幅超过40%,塑料粒子等化工原料涨幅高达80%以上,这些原材料成本的全面上涨,构成了第一轮冲击波。

雅迪也在相关调价函中表示,涨价主要是因为大宗原材料价格持续大幅上涨,其中铝、铜、铁等金属材料涨幅超过40%,塑料粒子等化工原料涨幅高达80%以上。面对前所未有的成本压力,雅迪已在2026年第一季度主动承担经营负担,全力消化成本上涨因素,未对产品价格做出调整。

此外,4月1日起,新版《电动自行车安全技术规范》补充条款正式实施,新增主动安全预警、电池热失控监测报警、IPX7级防水三大强制安全配置,装备技术升级也有相应新增成本。

支持当地需求及出口的关键制造枢纽。

记者了解到,绿源集团控股同样积极拓展海外业务版图,新进军7个国家市场,海外营收实现同比38.6%的增长。

究其原因,绿源集团控股方面指出,一是聚焦本土化品牌渗透策略,通过数字化营销手段大幅提升区域品牌认知度;二是新兴市场渠道的持续拓展,以及与既有渠道合作的深化,双线并行推动了全球销售网络的进一步扩张;三是推出两款针对海外换电需求的创新产品,率先切入相关细分市场;四是试点推出“服务+订阅”商业模式,强化客户黏性,挖掘客户长期价值。

# 智驾供应商Momenta 秘密递表港交所 估值预期超千亿元

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

2026年3月,一则消息搅动了沉寂已久的自动驾驶资本市场。据媒体报道,智能驾驶解决方案供应商Momenta已秘密向港交所递交招股书,估值预期超过千亿元,正积极推进上市进程,计划年内于港交所挂牌。这是继2024年赴美IPO申请失效后,Momenta再度冲击资本市场,也成为行业从技术狂热、资本寒冬走向理性回归周期中,最受关注的IPO事件。

## 61.06%的城市NOA 第三方市场份额

时间回拨至2016年9月,30岁的曹旭东创立了Momenta。在那之前,他曾在微软亚洲研究院、商汤科技等机构从事人工智能研究,积累了丰富的研发与管理经验,也曾入选《麻省理工科技评论》中国35岁以下科技创新35人、《财富》中国40位40岁以下商界精英。

今年9月,Momenta即将迎来成立10周年。在技术路线选择上,Momenta很早就确立了一个“飞轮,两条腿”战略。其中,“一个飞轮”指的是随着量产数据、数据驱动的算法以及两者闭环自动化的不断积累和迭代,带来产品和商业的爆发增长,最终实现无人驾驶规模化落地。“两条腿”指的是量产辅助驾驶(Mass Production)与自动驾驶(Scalable Robo)。

记者注意到,在资本市场上,Momenta颇受资本青睐,背后投资方构成多元化。2018年10月,Momenta对外宣布完成新一轮融资,投资方主要由行业领先的战略

实际上,Momenta的上市传闻并不令人意外。过去几年,这家公司的量产交付数据正以惊人速度攀升。数据显示,Momenta合作伙伴已覆盖全球主流车企,截至目前累计定点车型超170款,已交付车型近70款,车型搭载量突破70万辆。除此之外,Momenta的方案已经出海到英国、挪威、澳大利亚、阿联酋、泰国等10个国家,正在做到“全球都能开”。

《中国经营报》记者注意到,正是因为背后豪华的客户名单,Momenta成为跨国车企眼中名副其实的“德系严选”。但资本市场对自动驾驶的判断已从“技术狂热”转向“理性回归”。比如2025年,多家自动驾驶企业成功IPO,上市首日均遭遇破发,股价持续承压。

不久前,Momenta CEO曹旭东正式宣布:Momenta R7强化学习世界模型即将推出,并将全球首发搭载于上汽大众全新旗舰SUV ID. ERA 9X。而就公司此次港股IPO的相关事宜,记者也联系Momenta方面进行求证。相关负责人告诉记者,目前暂无可对外的相关信息。

1月,中国汽车工业协会旗下中国汽车工业经济技术信息研究所发布的《2025城市NOA汽车辅助驾驶研究报告》显示,2025年1—11月,我国搭载城市NOA功能(自动辅助驾驶)的乘用车累计销量达312.9万辆;其中,搭载Momenta的城市NOA系统的车辆达41.44万辆,占第三方供应商约61.06%。坐拥61.06%的城市NOA第三方市场份额,Momenta无疑是当下的赢家。但规模与盈利之间,从来不是等号关系,在光鲜的数据背后,Momenta面临的挑战并不小。如果将视线投向已经登陆港股的智驾同行,它们首日均遭遇破发,此后股价持续承压。

这既是智能驾驶行业从高速增长转向高质量发展的共性考验,也是头部企业必经的成长阵痛。Momenta能否将领先的研发份额转化为稳定盈利,能否在研发投入与商业回报间找到最优平衡,仍是其接下来需要直面的核心考验。

据了解,在绿源集团控股方面看来,随着监管要求持续收紧及消费者对产品标准的期望持续提升,行业竞争逐渐从价格导向转变为产品力、品牌力、渠道力及品控能力等的综合竞争,市场资源预期将进一步向合规经营、研发制造及品牌管理占优的企业集中。

出海则是电动两轮车企业的另一大增长点。据介绍,雅迪

## 世界模型能否筑牢长期护城河

“智驾摩尔定律(已)从(原先)每两年(提升)10倍,逐渐演进至每年10倍。我们判断,(按照这一节奏),2028年很可能成为L4级自动驾驶的(关键)引爆点。”不久前,曹旭东向记者如是阐述了其对智能驾驶行业技术迭代与商业化节奏的核心判断。就在IPO传闻发酵的同时,Momenta的技术迭代也在加速。3月30日,上汽大众全新旗舰SUV ID.ERA 9X开启预售,而这款车型最引人注目的标签之一,就是“全球首发搭载Momenta R7强化学习世界模型”,物理AI上车,搭载192线激光雷达组成的全维感知矩阵。

据了解,Momenta R7强化学习大模型通过在强化学习的基础上引入世界模型,构建起对物理世界的理解能力,有机会真正理解物理规律、物体的物理属性、运动的因果关系以及交互的潜在可能。据悉,这种理解能力,可以支撑关键安全、安心指标的进一步大幅提升。

此前,当被问及Momenta R7与特斯拉FSD相比如何时,曹旭东直言“毫不逊色”。他认为,双方均以第一性原理进行底层创新,而Momenta在部分技术节点上甚至更胜一筹。

在谈及智驾领域的竞争要素时,曹旭东表示,公司的核心竞争力可以从多个层级来理解,由低到高依次为:算法、架构、研发体系,以及组织与文化。“壁垒也是

由低到高逐层递进。”

“算法有竞争壁垒,但壁垒最低。”曹旭东表示,很多人热衷讨论算法,但实际上单点算法的壁垒并不高,尤其是没有融入整体架构的算法,很容易扩散和传播。只要某个方向上的算法被做出来,一家公司若有强大的组织能力和研发体系,可以很快复现,甚至做得更好。

“再往上是架构,架构不是一个算法,而是很多个算法的整合。一个好的架构不仅要有好的算法,还要能让不同的算法之间形成合力,而且能够长期积累。”曹旭东说道,“当一个公司的架构非常好,整个迭代就会像数据飞轮一样越转越快。长期来看,我们的技术路线相比于行业内其他的一些技术路线,能有更强的飞轮效应,进步的速度(也)会更快。”

曹旭东表示,架构之上是研发体系。如同神经网络中的反向传播,研发体系也能实现反向传播。通过体系,将用户高价值的任务高效传递到产品、研发乃至每个成员,使每个人明确做什么事产出最高。在探索不同选项后,能快速判断哪个方案最能提升用户体验。如果没有好的体系,信息传导可能需要一个月,做出方案后也不知优劣,反馈周期同样长达一个月。“这样的研发体系极其糟糕,相当于(围绕)客户价值的反向传播没有成体系地建立起来。”

与此同时,记者也注意到,市场对自动驾驶企业的认知,正经历着从狂热到理性的深刻转变。更值得关注的是,Momenta的核心客户多为传统车企。随着不少新势力高举“全栈自研”大旗,包括一些传统巨头也开始组建千智智驾团队,未来行业的竞争只会更加激烈。

当下智能驾驶行业形成两条差异化路径:一条为纯视觉路线,依托持续提升算力来增强系统性能;另一条则采用激光雷达路线,通过增加雷达数量与线束规格实现感知能力升级。

当被问及如何看待这两种技术路线时,曹旭东告诉记者,关于技术路线,不同车企会根据自身的技术和战略做出不同选择。“从我们自身的视角来看,从算法到架构,再到体系,这一整套(的能力)是非常重要的。在这些要素的优先级上,我们觉得数据和体系属于第一梯队;芯片算力属于第二梯队,它直接决定了模型大小的上限;第三梯队才是传感器。”

曹旭东表示,即便只采用纯视觉方案,传感器相比人类双眼已经是超配,因为人眼并非360°视野,而当前的视觉系统通过多摄像头实现了全方位的冗余覆盖,每个角度有两三个摄像头。因此,传感器固然越多越好,但随着数据量增加以及算法架构、研发体系的提升,更多或更昂贵的传感器所带来的边际效益正在递减。“这个已逐渐成为行业共识了。”