

部分“小电驴”涨价了，为啥？



福建省福州市平潭县雅迪电动车旗舰店展出的新车型。
新华社发

据报道，进入4月以来，九号、雅迪、小刀等部分国内电动自行车品牌，单台车型涨幅普遍在100—300元。中国自行车协会数据显示，截至2025年9月，电动自行车社会保有量约3.8亿辆。记者走访北京、河北、福建、辽宁等多地电动自行车销售门店发现，此次品牌涨价并非“一刀切”，终端执行呈现出明显的分化态势，且销量已出现显著承压的态势。

多重成本推高车价

“此次电动车品牌涨价，绝非单纯的成本传导，而是原材料涨价、新国标深化实施、行业竞争转型等多重因素叠加的结果。”浙大城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平说。

原材料涨价是显性因素。数据显示，截至2026年3月23日，工业级碳酸锂市场均价从2025年6月低点回升至14.0万元/吨，累计上涨140.1%；电池级碳酸锂均价15.7万元/吨，累计上涨160.4%。“对许多品牌来说，电池占整车成本的40%—55%，碳酸锂价格飙升直接带动锂电池成本每组上涨300—500元。”广东省社会政策研究会副秘书长、眺远影响力研究院院长高承远表示，除了锂电池，橡胶、铝、铜、塑料等原材料价格也普遍上涨，进一步推高了生产成本。

新国标深化实施提升了产品安全标准的同时，也增加了企业的研发与生产成本。2025年12月1日，新版《电动自行车安全技术规范》

(GB17761—2024)全面实施。2026年4月1日实施的补充条款又新增了主动安全预警、电池热失控监测报警、IPX7级防水三大强制安全配置。

袁帅介绍，这些新增配置每一项都需要企业投入研发和生产成本，“主动安全预警系统需要加装传感器、控制器等电子元件，电池热失控监测报警对电池管理系统提出了更高要求，IPX7级防水则需要改进整车密封设计和零部件材质，初步估算，每辆电动两轮车因新国标新增配置带来的成本增加大约在150—300元，这还不包括前期的研发投入和后期的维护成本。但从长期来看，这些配置的提升将有效降低电动自行车的安全事故发生率，提升行业整体的安全性和规范性。”

此外，2026年“国补”政策中，电动自行车已不在补贴范围中，各地市也暂无“地补”推出，这也让企业失去了政策补贴的缓冲，只能通过终端提价来缓解成本压力。

电动车行业迎来新考验

“此次涨价背后，是行业从‘价格战’向‘价值战’转型的信号。”高承远说。长期以来，电动两轮车行业陷入同质化竞争，价格战成为品牌抢占市场的主要手段，导致行业毛利率普遍偏低。而近年来，部分头部品牌开始主动摆脱“走量”思维，转向“提质”发展，通过提升产品性能、安全配置和智能化水平，增强品牌竞争力。

“涨价只是表象，新国标将检测项目从38项增至112项，认证成本和研发门槛大幅提升，倒逼企业向高端化、智能化转型。”高承远表示。

对于此轮涨价的持续性，林先平认为，主要取决于原材料价格走势。目前原材料价格仍处高位，但未来可能随供需关系波动。“若成本持续攀升，不排除出现多轮涨价的现象，但企业会谨慎评估市场承受力，同时也可能通过优化供应链、规模生产来缓解压力。”

高承远则认为，碳酸锂、铜铝等大宗商品受全球供应链重构和能源转型需求支撑，价格中枢已系统性抬升，且新国标淘汰旧车型后，换购

需求可能将在2026年下半年集中释放。“头部企业正主动推动‘价值战’替代‘价格战’，通过产品组合优化和供应链垂直整合提升毛利率，未来价格大概率将保持稳定，不会出现大幅波动。”

面对成本压力与民生需求的双重考验，企业如何在保障产品品质与稳定价格之间取得平衡？林先平建议，企业应在保障品质的前提下，通过技术创新和供应链优化控制成本，“比如研发高效能电池、轻量化材料以降低长期成本，同时加强规模化生产与渠道管理，以合理价格提供安全、可靠的产品，推动行业可持续发展。”对于消费者而言，应理性看待涨价，优先选择合规、安全的车型，兼顾实用性与性价比。

此次部分品牌涨价或许标志着电动两轮车行业正式告别“以价换量”的粗放阶段。但“价值战”不是一句漂亮的口号，消费者最终只会为真正用得上的安全和便利买单。对于身处其中的每一个品牌而言，让消费者觉得物超所值，才是真正的考验。
(据新华社)

并非所有品牌涨价

在北京市朝阳区，九号电动车门店已经执行涨价政策，店内部分车型上调100—200元。“这款Fz3原价5499元，现在涨到了5599元，涨幅不算大。”该门店店长告诉记者，涨价主要集中在中高端智能车型，基础款车型暂未调整。

消费者孙先生计划购买一辆高端车型，他表示能够接受涨价，“只要安全配置到位，多花几百块钱也安心，就是目前新国标车型的选择范围还比较小。”

与九号不同，有雅迪电动车门店表示将涨价。“经销商已经开过会通知了，很快就会对新国标车型全面涨价，涨幅在200—300元。”辽宁省盘锦市一家雅迪销售门店店长透露，目前门店还在消化库存，暂时维持原价。同样计划涨价的还有小刀电动车，其门店工作人员表示，将对旗下车型普遍涨价100—300元，基础款涨幅略低，高端款涨幅相对明显。

不过，并非所有品牌都选择“跟风”涨价。记者了解到，小牛、绿源、金箭等品牌暂未收到涨价通知，其中绿源个别踏板车型还将推出降价优惠。

对于刚需代步群体来说，价格是重要考虑因素，不少人开始转向未涨价的中小品牌或旧国标二手车。“我想买一辆买菜代步的电动车，预算本来就不多，涨价几百块钱，就只能再等等，或者选择更便宜的低端车型。”河北省保定市消费者贾女士说。

北京市朝阳区小牛旗舰店销售人员坦言，近期新国标车型销量下滑明显，“以前一个月能卖五六十辆，现在一个月只能卖二三十辆，一方面是去年国补力度大，很多用户的购车需求已经提前释放，另一方面新国标车型换代加上涨价，让不少消费者选择观望。”

在一些不限摩的二、三线城市以及区县市场，电摩车型变得更受青睐。“同样的预算，电摩续航更长、动力更强，只要考个驾照就能上路，现在咨询和下单电摩的顾客越来越多，我们也把进货的类型大多调整为电摩车型。”福建省福州市平潭县雅迪电动车门店店长表示。

河北省保定市的刘先生说他目前骑的是旧国标电动车，近期计划换车，对比后发现电摩不仅价格更有优势，续航也能满足日常出行需求。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，新国标车型为了符合重量、时速及功率的严格限制，往往必须采用轻量化的车架与高能量密度的锂电池，这直接导致生产成本攀升，而在同样的预算下，电摩车型凭借更宽松的政策空间，可以搭载更大容量的电池并拥有更强劲的动力表现，这种性能与价格的错位竞争，使得新国标车型在不限摩地区显得性价比比较低。