



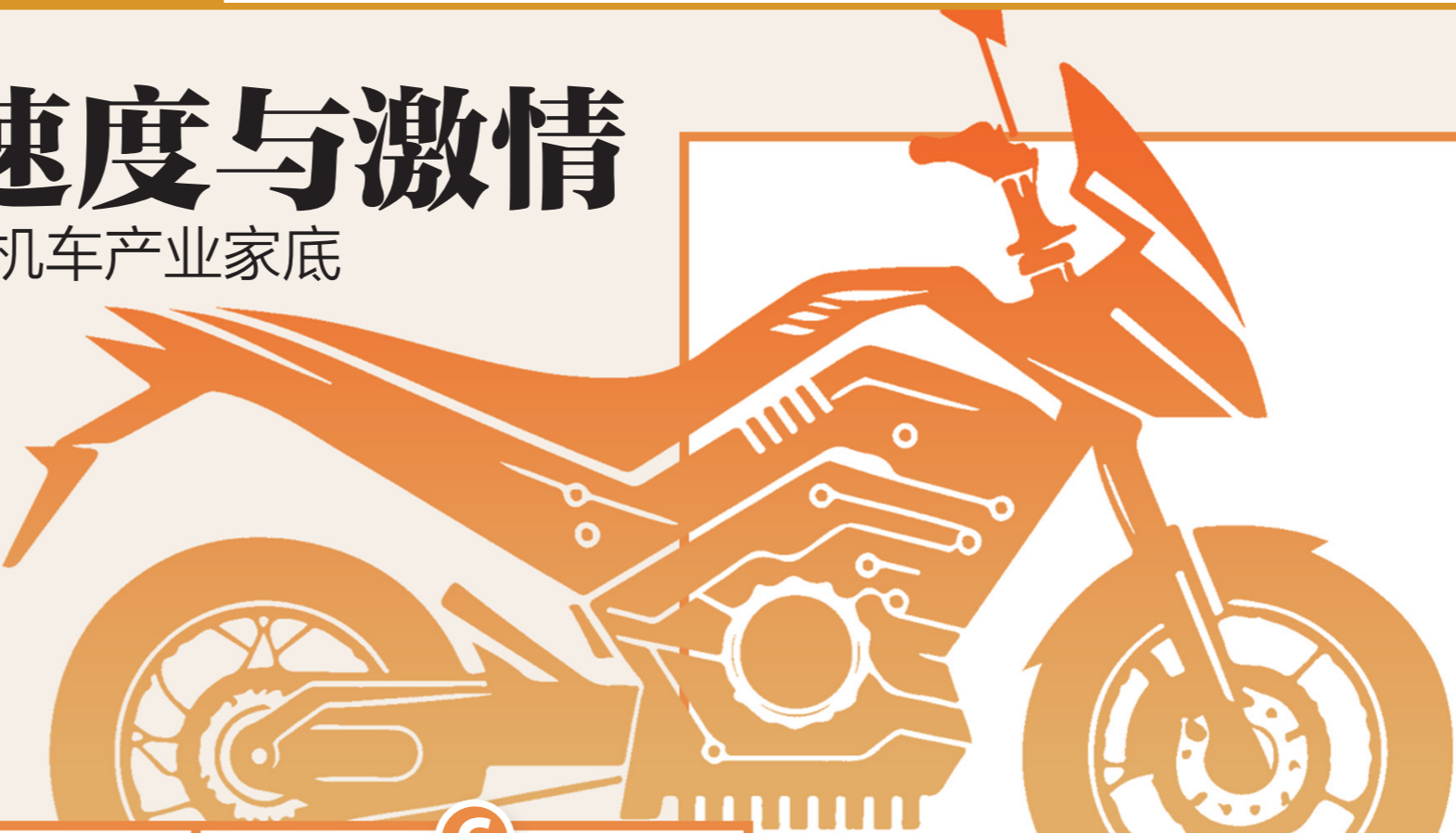
# “江门制造”的速度与激情

## ——从张雪机车看江门机车产业家底

张雪机车一战成名，“江门制造”实力出圈。近日，在世界超级摩托车锦标赛（WSBK）葡萄牙站的赛场上，张雪机车强势夺冠。值得关注的是，这辆冠军赛车所搭载的排气管、头盔、发动机气缸等核心部件与配套系统，均出自江门。赛后，张雪更是在线推荐江门品牌——豪爵摩托。

一场国际赛事的夺冠，不仅成就了张雪机车，更展示了江门机车产业链的深厚家底。作为全国首个“中国摩托车产业示范基地”，江门去年摩托车产业工业总产值突破418亿元，整车产量超543万辆，全国每出口5辆摩托车，就有1辆来自江门。而机车，正是当下江门摩企抢抓新风口、加速转型升级的全新赛道。面对这波“冠军流量”，江门摩企如何将深藏于内的“硬核实力”，转化为持续领跑的产业动能？为此，记者进行了深入走访调研。

文/图 江门日报记者 陈倩婷 傅雅蓉



### A 张雪机车 多个核心部件产自江门

以领先第二名近4秒的优势冲过终点线！张雪机车B20RR-RS赛车在赛场上展现出的爆发力，证明了国产机车的世界级竞争力。而支撑这种爆发力的，正是幕后不断精进的江门机车产业链。

张雪机车B20RR-RS夺冠赛车的核心排气管（消音器）来自江门瑞跃实业。双方的合作始于2016年10月。彼时，张雪在重庆举办的第十四届中国国际摩托车博览会上找到江门瑞跃实业，定制排气管（消音器）。江门瑞跃实业董事长蔡少峰告诉记者，张雪对轻量化、品质、外观和用料的要求极高，甚至超过了日本品牌。



张雪机车采用的发动机密封垫片。

蔡少峰介绍，日本机车的消音器一般是铁的，而张雪机车的消音器，有碳纤维、航空级铝合金、钛合金等高端材料。更夸张的是，一个卡箍，一边有螺纹一边没有，张雪为了节省几克重量，硬是让工程师反复修改设计方案。今年包括B20RR-RS赛车车型在内，张雪机车有6款新车要上市，消音器均由江门瑞跃实业独家供货。

如果说，发动机是摩托车的心脏，密封垫片就是这颗心脏的密封瓣膜。为张雪机车夺冠车型提供核心密封垫片保障的，是行业标杆企业——江门本和集团。2024年12月，张雪团队主动接洽江门本和集团，为820cc大排量赛车寻找高品质密封垫片。

“一开始的送样未能达到张雪机车极致的要求，对方的标准精确到每一个细节，压力前所未有。”江门本和集团垫片设计总工程师冯军霞回忆道。研发团队反复研究，不断优化垫片厚度与材质配比，每次调整精度控制在0.01毫米——比头发丝还细。经过多轮测试与攻坚，气缸盖密封垫最终通过严苛验证。

江门速可众则为张雪机车已上市的3款车型提供超30款铝合金锻造零件，涵盖把手、脚踏、连接件等关键结构。“每一克减重，都是速度提升的关键。”企业负责人李海龄说，高性能机车既要“身轻如燕”，又要“坚如磐石”。江门速可众工程师通过技术优化与模具迭代，运用先进的多向精密锻造工艺与专属热处理技术，在实现轻量化的同时，让铝合金零件的抗拉强度与疲劳寿命达到国际一线水准。

从排气管（消音器）、密封垫片到锻造零件，江门机车产业链上的企业如同咬合的精密齿轮，助力张雪机车驰骋世界赛场、登顶国际舞台。



广东建雅正重点布局 高端智能三轮摩托车。

### B 江门摩企 抢抓中大排量机车赛道

“在江门，可以完成一辆机车的所有生产环节。”谈及江门机车产业的优势，李海龄自信地说。这份底气，源于江门数十年积累的完整摩托车产业链。

早在1992年，江门在大长江集团创立之初就拉开了摩托车制造的序幕。大长江引进了日本铃木的技术，在国内同行中处于领先地位。得益于早期进口摩托车在此集聚的基础，江门在之后数十年里兴起了多家摩托车生产厂家。加之政策支持，各地摩托车零配件生产企业和供应商也在龙头企业的带动下纷纷到江门设厂。

江门速可众便是其中之一。李海龄介绍，企业总部位于浙江，2005年跟随合作伙伴来到江门投资设厂，“我们的产品主要用于大排量摩托车，目前和豪爵、春风动力、铃木等知名企业深度合作，市场占有率超60%。”

目前，江门摩托车产业拥有超110家规模以上企业，形成了从前端设计到售后服务的完整产业链，在发动机、气缸体、离合器、制动器、车架、轮毂、减震器、把手等配件产品上均有布局。2025年中国燃油摩托车销量总榜，江门大长江、大冶摩托、珠峰摩托3家企业上榜前10。

精耕细作的工匠精神，让江门摩企早早具备冲刺大排量赛道的硬实力，一批本土品牌纷纷推出中大排量机车，开启产业升级新篇章。

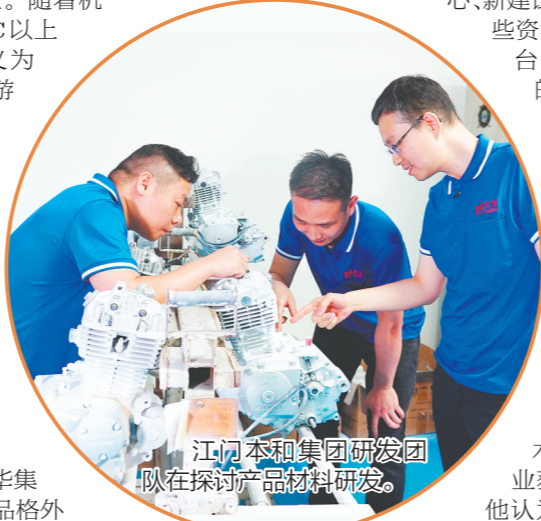
据介绍，按排量划分，摩托车大致分为五档：50—90CC、100—150CC、200—400CC、500—900CC、1000CC以上。随着机车文化的兴起，如今，500CC以上的中大排量机车已被定义为“社交货币”。城市骑行、旅游骑行成为年轻人的新风尚。

早在2011年，大长江就嗅到风向，2012年GW250上市即爆款，累计销量已突破50万辆。如今，大长江300CC车型已量产，下一步瞄准650CC以上。2020年成立的建雅摩托，直接跳过了小排量“红海”，主攻500—1000CC巡航、定制、边三轮等高端品类。

近日，记者走进江门长华集团展厅，全新亮相的机车产品格外吸睛。近年来，该企业向中大排量、个性化高端机车转型，以技术创新为核心，在智能化与电动化上实现多重突破。江门长华集团副总经理李向波介绍：“新一代机车搭载六轴平衡传感器，实时捕捉车身姿态，与ABS、TCS系统高效联动，动态优化制动与动力输出，过弯更稳、操控更安全；创新AI自适应减震技术可智能识别路况，自动调节软硬程度，在颠簸路段保证舒适平顺。”

李向波告诉记者，早在4年前，江门长华集团便提前布局中大排量机车海外市场，产品远销欧洲、南美等地区，2025年机车销量已占企业总销量的15%。

接下来，企业新建的7000平方米机车专属生产线也将投入使用，专门承接中大排量与个性异形车型的研发制造，覆盖五金、喷涂、总装全制造环节，全面匹配高端市场的品质与产能需求。



江门本和集团研发团队在探讨产品材料研发。

### C 从“制造大市” 向“创新大市”跨越

张雪机车夺冠的背后，是江门摩托车产业完整工业体系的支撑，彰显了江门机车产业的基础优势与发展前景，也让行业对这座“中国摩托之都”的未来发展有了更多思考。

“江门摩托车产业的未来，核心是实现从‘制造大市’向‘创新大市’的转变。”江门市政协委员、市创新摩托车产业服务中心主任刘大磊认为，张雪机车的成功，本质上是自主创新精神的胜利——张雪坚持研发高排量平台发动机，即便面临高投入、低回报的风险也绝不退缩，这种“背水一战”的企业家精神，正是江门摩托车产业创新升级所需要的。

“张雪的成功不是偶然，背后是江门完整的工业体系在支撑，而未来，我们需要更多这样的创新力量，推动产业从‘跟跑’向‘领跑’过渡。”刘大磊强调，江门摩托车早已在质量上形成优势，未来，要把这种质量优势与创新结合，推动技术迭代，让创新成为产业增长的核心动力，而非单纯依赖规模扩张。

谈及创新落地的具体路径，刘大磊提出，单一企业的创新能力有限，打造产业共性服务平台是关键。“企业独自投入研发，时间和资金成本高、风险大，多数中小企业难以承受。”他表示，江门已拥有国家级摩托车检测中心、新建试车场等优质资源，若能将这些资源转化为政府主导的共性平台，可为企业提供便捷、低成本的研发服务，大幅降低创新门槛。

同时，创新的价值在于普惠整个产业。刘大磊以江门本土企业为例，“大冶等头部企业将高端技术下移到大众车型，比如把高端车才有的全铝合金车架技术应用到150cc通勤车，打造出爆款产品，这才是创新的真正意义——让高端技术惠及更多消费者，也让企业获得实实在在的市场回报。”他认为，未来江门应着力推动创新链、人才链与产业链深度融合，让张雪机车这样的高端技术成果，逐步向全行业扩散，形成“创新一应用一盈利一再创新”的良性循环。

对于机车产业具体发展布局，业内人士给出了清晰的方向。建雅摩托董事长齐达威结合自身企业发展经验表示，面对行业产能过剩、大企业垄断的现状，中小企业应避开“红海”竞争，聚焦细分市场“蓝海”。他介绍，建雅摩托已将高端智能三轮摩托车作为核心发展方向，精准切入“大企业看不上、小企业做不了”的市场，同时依托江门出口优势，拓展国际市场。

这一思路与刘大磊的观点不谋而合——刘大磊认为，江门中小企业应朝着细分领域“单项冠军”的方向发展，跳出同质竞争的怪圈。此外，顺应产业趋势，推动多元转型也是共识。刘大磊提到，摩托车正从代步工具向休闲娱乐转变，电动化、智能化是必然趋势，江门应抢抓机遇，鼓励企业加大电动摩托车研发投入，推动产业绿色转型。齐达威表示，建雅摩托已在布局电动摩托车，丰富产品矩阵，应对行业变革。

### 相关新闻

## 金融护航江门摩托驰骋全球

摩托车产业是江门的重要支柱产业之一，也始终是江门金融民营经济重点发展的领域。一直以来，在人民银行广东省分行的指导下，人民银行江门市分行积极引导辖内银行机构，围绕摩托车研发、生产制造、销售流通、出口等全产业链环节加强金融服务，推动产业在智能化、绿色化、国际化的转型赛道上加速奔跑。

截至2026年3月末，江门摩托车产业贷款余额超30亿元，同比增长19%，其中，中长期贷款占比近50%。从赛道夺冠到产业突围，金融活水正为江门摩托车产业注入强劲动能。

### 让“技术流”变“资金流”

在摩托车产业的技术攻坚一线，如何让实验室里的创新突破尽快转化为生产线的竞争力？聚焦研发环节的技术转化与资金瓶颈，人民银行江门市分行支持银行机构将摩托车企业的“科技属性”和“技术流评价”作为授信的重要标尺，打通“技术”到“资本”的转化通道。

建设银行江门市分行针对江门市某摩托车有限公司加大研发投入、生产规模扩张产生的资金需求，运用“善新贷”产品，通过线上线下相结合的方式，快速核实其研发能力与经营状况，及时发放一笔520万元信用贷款，助力企业突破成长瓶颈。“这笔资金真及时，让我们在新车型发动机的研发上抢出了宝贵的窗口期。”企业负责人感慨道。

### 链式金融服务助力“稳链强链”

从整车装配到核心部件攻关，生产制造是“江门摩托”驰骋全球的根基所在。人民银行江门市分行聚焦整车厂、核心零部件及配套中小企业，推动银行机构构建覆盖“集群化授信+场景化产品”的链式金融支持模式，既通过园区批量授信稳住产业链基础，又依托数据驱动产品精准服务关键环节，让每一道工序都跑出加速度。

在支持产业集群发展上，“园区增信+批量审批”模式在杜阮万洋摩托车产业园落地见效。广州银行江门分行等五家银行联合授信25亿元，园区推荐的“白名单”企业，可依租赁合同并结合实际经营情况，最高可获3000万元信用贷款，审批周期压缩至10个工作日，有效打通入园企业的资金堵点。与此同时，金融服务持续向数字化升级，让轻资产企业抢抓生产旺季。工商银行江门分行创新推出“摩配e贷”，突破传统信贷对财务报表与抵押物的依赖，转而围绕企业经营实力、发展潜力综合授信。该产品依托大数据整合多维度经营及行业信息，精准匹配摩托车及零配件企业在原料采购、技术升级等场景的资金需求，实现“数据跑路”代替“客户跑腿”。自2025年12月上线以来，已累计投放贷款2550万元。

### 畅通外贸与销售“双循环”

聚焦摩托车产业外贸出口环节的账期错配等痛点，人民银行江门市分行引导辖内银行机构创新出口贸易融资模式，助力企业稳订单、拓市场。某摩托车出口企业因海外客户付款期限长达9个月，资金占压严重，且面临汇率风险。2025年以来，江门农商银行累计向该企业发放贸易融资超3400万元，为其稳定出口订单生产提供大力支持。“海外客户要9个月才能付款，多亏了江门农商银行的‘出口订单融资’，3400多万元及时到位，生产线转起来了，订单按期交付，我们开拓海外市场的底气也足了！”该企业负责人表示。

近日，江门落地全国首批、全省首笔民营企业再贷款，撬动地方人银行机构运用央行政策资金，加大对民营企业企业的信贷投放力度。在再贷款政策的引导下，江门农商银行积极响应，向江门市珠峰摩托车有限公司新增发放普惠利率贷款436万元，助力企业加速原材料采购与产品升级。金融活水的持续滋养，助力江门摩托车产业链从“规模扩张”迈向“质量提升”。

在摩托车产业销售流通环节，资金“堵”在终端、渠道“卡”在末梢，曾不少企业的烦心事。人民银行江门市分行精准施策，引导银行机构把信贷资源直送零售一线，让销售网络“毛细血管”畅通无阻，为产业增效注入强劲动能。台山农商银行与台山市新世界车业有限公司综合授信4000万元，助力企业做大做强本地汽贸零售主业。企业负责人感慨道：“资金充足了，我们敢多备货，去年销量一举突破8000辆！”

下一步，人民银行江门市分行将引导银行机构持续深耕摩托车产业全链条，进一步创新适配摩托车产业的信贷产品与服务模式，有效覆盖技术攻关、智改数转、渠道拓展、跨境出海等各个环节，夯实“江门制造”的品质根基，助力江门摩托车产业驰骋全球市场。

（江门日报记者 陈倩婷 通讯员 周韵）