



逢江摩托车试车场不仅是江门珠峰摩托的“体验中心”，更有望成为撬动产业升级的支点。

向新图强 逐质而行 ——构建现代化产业体系之江企巡礼

在珠三角西岸，江门珠峰摩托车有限公司（以下简称“江门珠峰摩托”）的智能化工厂内，4条生产线高速运转，年产能达80万台摩托车、100万台发动机，产品远销50余国。“摩托车超90%都销往国外，主要卖给非洲、南美的客户。”作为2024年中国摩托车出口企业第七强，这家从福州南迁的企业，用19年时间完成了从传统制造到中国“智造”的跨越。

企业的发展轨迹，恰似江门制造业、中国制造业转型升级的微观缩影。江门珠峰摩托以创新驱动发展，正助力中国摩托车产业迈向智能制造新篇章。

文/江门日报记者 李银焕 吕胜根 图/李银焕 龚静

质量为基 从“制造”到“质造”的跨越



在江门珠峰摩托的智能化工厂内，4条生产线高速运转。

“中国摩托车产业看广东，广东摩托车产业看江门。”江门珠峰摩托董事长陈黎阳一语道破企业选址逻辑，直指产业集群效应。

自2006年落户以来，江门珠峰摩托见证了江门从分散布局到产业集群的蜕变。如今，作为全国三大摩托车产业基地之一，江门市已形成涵盖24家整车制造企业、超300家零部件配套企业的产业集群，其中规模以上

工业企业近百家，构建起从研发到制造的完整生态链，2024年产值超335亿元，同比增长16.8%。陈黎阳坦言：“江门拥有珠西综合交通枢纽的区位优势，江门港直达香港的水运通道，让我们的产品可较快运抵全球主要港口，这种效率优势成为开拓国际市场的关键筹码。”

正是这样的产业集群效应，为江门珠峰

摩托提供了坚实的发展基础，而企业对于质量的极致追求，则进一步巩固了其市场地位。从“制造”到“质造”的跨越，不仅体现在生产规模的扩大，更在于对产品品质的精益求精。在质量管控领域，江门珠峰摩托始终秉持“一车一档”的严苛标准。企业不仅通过ISO9001质量管理体系认证，更建立模拟非洲沙漠、南美山地等极端环境的测试体系，确保产品经得起全球市场的考验。这种对品质的极致追求，让江门珠峰摩托赢得“开10年不大修”的市场口碑。

如果说质量是企业的立身之本，那么国际认证则是其通向全球市场的“金钥匙”。5月8日，江门珠峰摩托获颁海关AEO高级认证，成为蓬江区首家获此殊荣的摩托车企业，也是全国为数不多获此认证的摩托车企业之一。这一认证标志着该企业正式迈入国际贸易“VIP”体系，全球化竞争力得到进一步强化。

AEO(Authorized Economic Operator)认证作为世界海关组织倡导的国际通行标准，代表着全球贸易体系中的“信用通行证”。通过认证的企业不仅可享受国内海关通关“绿色通道”，更能在与我国互认的52个国家和地区享受优先通关、降低查验率等优惠措施。陈黎阳表示：“获得AEO认证后，将助力我们进一步拓展东南亚、非洲等市场，我们对未来发展充满信心，预计年出口额将实现进一步增长。”

创新为魂 以技术革新推动智能制造

如果说质量是企业的立身之本，那么创新则是江门珠峰摩托破局的关键。

作为国家级高新技术企业、广东省专精特新企业，江门珠峰摩托以“创新驱动发展”为战略核心，通过技术革新、品质深耕与全球市场精准布局，完成从传统制造向“智造”企业的跨越，为“江门制造”树立产业升级标杆。

“创新不仅是技术突破，更是对全球市场需求的精准响应。”陈黎阳一语道破企业破局之道。

江门珠峰摩托产品研发中心总工程师胡明勇表示，面对非洲市场高油价痛点，江门珠峰摩托研发出油耗降低三分之一的车型，凭借极致性价比迅速打开局面；针对南美消费者对动力与耐久性的严苛要求，企业量身定制的系列摩托车以极速超100公里的性能表

现，成为当地爆款。此外，企业也积极研发生产满足用户休闲娱乐需求的大排量摩托车，以及电动跨骑摩托车。产品矩阵正从家用通勤向高端休闲娱乐领域延伸，满足全球消费者的多元化需求。

全球化布局的深化，让江门珠峰摩托的“智造”成果走向世界。江门珠峰摩托配套国际贸易总负责人崔玮介绍，乘“一带一路”东风，江门珠峰摩托生产的摩托车，超90%都销往国外，主要卖给非洲、南美的客户。针对不同市场的使用情况与消费习惯，江门珠峰摩托建立了完善的用户反馈机制，确保产品迭代始终与市场需求同频共振。

技术创新的底气，源于江门珠峰摩托构建的全产业链技术生态。近年来，江门珠峰摩托投入超1000万元对生产车间、生产工

序等进行精细化管理和技术改造，生产效率提升了30%。企业建成现代化整车及发动机车间，配备发动机耐久实验室、摩托车底盘测试室、整车检测线等前沿设施，形成从研发到生产的智能化闭环。每年投入超5%用于研发，近百人技术团队覆盖发动机设计、电子控制、工业设计等关键领域，实现研发周期缩短、生产效率提升。

走进江门珠峰摩托的数字化工厂，灵活多变的大型机械手、实时显示生产进度的数字看板、整洁有序的自动化生产线，无不彰显着智能化转型的成果。从传统的制造企业到如今的“智造”快速成长标杆企业，江门珠峰摩托正以科技创新为先导，立足国际视野，精心布局全球市场。

建设试车场 以沉浸式体验驱动摩托车产业升级

到它的灵魂。”墨西哥客商Juan Carlos Urzua戴上头盔，跨上江门珠峰摩托的试驾车型。试车场内，200余亩的土地被划分为10个专业测试区，从比利时路段的连续颠簸，到涉水区的深度模拟，再到环形赛道的极速冲刺，外商们在专业车手的指导下，亲身体验着江门珠峰摩托的“硬核实力”。

Juan Carlos Urzua与江门珠峰摩托合作一年多，在体验试驾后，感到非常惊喜：“我们企业在墨西哥摩托车市场占据了70%的市场份额，每年从中国购买大约130万台摩托车，这次来主要是测试3款新车型，相信我们很快就能达成新一轮的合作。”

谈及建设试车场的初衷，崔玮坦言：“过去我们要租用外省场地测试新品，成本高且不方便，更关键的是，客户只能通过数据想象产品性能。如今，摩托车试车场则充分满足客商的测试与试驾需求。”

据了解，蓬江摩托车试车场定位注重凸显“公共性”，建成后有望面向江门市所有摩

人物

华达实业(集团)有限公司常务副总裁莫荣杰： 香港青年 侨乡筑梦

在粤港澳大湾区城市群的霓虹闪烁中，江门这座侨乡城市独显温润而笃定。这里，是无数五邑籍港澳台同胞和海外侨胞魂牵梦萦的根脉所在，也是华达实业(集团)有限公司(以下简称“华达集团”)常务副总裁莫荣杰血脉相连的故乡。

莫荣杰出生于香港，祖籍江门。从父辈1980年回江门投资创业，家族产业便在侨乡扎了根。

作为“创二代”，他将父辈的桑梓情怀转化为深耕故土的实践。从创立ISTOP品牌，让创新商业基因融入侨乡肌理，到匠心运营启明里、铁夫故里等文旅项目，用文化赋能让老城焕发光彩，再到跨界投身教育，让人才培育成为家乡发展的源头活水，他多元拓展的商业版图，始终紧紧锚定“让家乡越来越好”的朴素愿景。



文/图 江门日报记者 陈倩婷

创ISTOP品牌 打造“好玩的”商业综合体

尽管在外成长，但莫荣杰对家乡江门却有着深刻的记忆。他的父辈在20世纪80年代初就在江门开办工厂，是中国改革开放后，第一批来到江门创业的香港人。小时候，他就频繁往来于香港和江门之间，这里早已成为他心底最温暖的“港湾”，承载着他无数关于童年与亲情的美好回忆。

从美国加州大学洛杉矶分校(UCLA)毕业后，莫荣杰在香港从事金融工作，但最终他还是选择回到江门。“江门是我的家乡，而且这里有着很大的发展空间。”莫荣杰希望延续家族的桑梓情怀，通过自己的努力，让家乡变得越来越好。

2014年，莫荣杰回到江门的第一个项目，就是华达集团

在江门的一汇广场。过去，该商业体由于思路和策划都比较传统，加之同行竞争大，商场并没有做起来。他接手后，对商业体进行了重新定位。“差异化经营很重要，我们要重点吸引年轻人，打造一个真正让江门人觉得好玩，能够驻足停留的地方。”他说。

在改造的过程中，莫荣杰创办了ISTOP品牌，用艺术、文化、原创三大核心元素对一汇广场进行包装，打造创意精品化的新生代消费者体验式空间。如今，一汇广场已经成为吸引潮人驻足的地带。ISTOP品牌不仅在江门开花结果，还进驻了鹤山、广州等地，在当地均成为具有示范意义的商业标杆。

拓展多元业态 燃旺城市“烟火气”

事实上，一汇广场的改造只是莫荣杰在江门创业的其中一个项目。时至今日，他倾心打造的ISTOP品牌已覆盖商业、文旅、产业园、信息技术等多个行业。他以商为势，为空间赋能，引领城市升级，燃旺城市“烟火气”。

每逢节假日，国家级旅游休闲街区启明里都是热门的旅游打卡地。作为岭南侨乡风情历史街区，启明里的“重生”展现了老旧小区改造与文化传承的“侨乡智慧”，而莫荣杰正是这场蜕变的重要推动者之一。

2020年，启明里在保护原有文化遗产和加强历史文化传承的基础上，聚焦年轻人消费需求，引进江门本土的主题餐饮、休闲吧、艺术展览、匠人工坊、文化创意店等休闲业态。华达集团旗下的一汇文旅在此期间获得运营权。此外，莫荣杰还带领团队在启明

里创办了“熊一博物馆”原创礼物店，推动商业、旅游、文化深度融合。充满文化韵味又不失潮流气息的业态布局，迅速吸引大批年轻人纷至沓来，启明里一跃成为网红打卡地。

此后，莫荣杰带领团队将启明里的成功经验复制拓展，参与鹤山铁夫故里、新会步行街等项目的运营。以文旅项目布局为核心抓手，他持续深耕，着力推动文化创意产业升级，打造城市独特的地域文化标识，通过文化塑造城市形象，为家乡城市发展注入强劲动能。

莫荣杰的创业脚步从未停歇，2022年，他大胆跨界教育领域，同步创办台山市广旭实验学校 and 鹤山市广旭实验学校。谈及办学初心，他感慨道：“我的父亲曾多次捐款助学，到了我们这代人，应该换种方式回馈乡土，通过办学为江门培养优秀人才。”

搭建平台 吸引港澳青年回江门发展

在江门创业的这些年，莫荣杰的事业逐渐走上轨道，每一步跨越都印证着他回乡发展的正确抉择。“相比于香港竞争激烈的发展环境，江门对于我来说就是一个蓝海市场，发展空间更大。”莫荣杰说。

近年来，江门针对港澳青年、海外青年就业创业投资推出了各项政策措施，政府服务和营商环境不断优化，江门和港澳之间的交通也越来越方便。为了让更多海外青年也能够共享大湾区发展机遇，2017年，莫荣杰召集创立江门市蓬江区海外青年联合会，主要来自超过50个国家和地区的青

年企业家、青年社团领袖等组成。此外，他还推动了粤港澳大湾区海外青年创业基地(GBIC)的成立，为港澳青年及海外华侨在江门的发展提供了服务与帮助。

“江门是一个很适合作为创业的地方，试错成本比较低，生活幸福感强。”莫荣杰的话语中，流淌着对家乡的热爱与期许，“如果我们可以把香港、澳门和海外的人吸引过来这边创业，对我们创业者个人、对江门的发展，乃至对整个大湾区的联动来说都是好的。”

以「智造」深耕全球市场

江门珠峰摩托年产80万台摩托车，逾九成销往国外

问道

江门市创新摩托车产业服务中心 主任刘大磊： 走出特色创新之路

2025年一季度新出炉的统计报表中，江门摩托车出口额同比增长了61.5%。江门摩托车取得如此佳绩，与江门珠峰摩托等企业的业绩增长是分不开的。作为“创二代”的优秀代表，陈黎阳以创新谋出路，瞄准海外的增量市场下了一盘大棋，围绕新兴市场的产品需求，以新产品研发开局，抓住生产流程中的质量控制，以全过程数字化工厂建设为目标，大力度推动技术改造和新型设备投入，使江门珠峰摩托的生产效率及产品质量有了显著提升，特别是在“一带一路”等新增长客户的竞争过程中，用效率抢占先机。厚积而薄发，数年的坚持与努力，在近两年收获到了硕果。期望更多摩托车企业能像江门珠峰摩托一样，在各自的细分领域中走出有自己特色的创新之路。

今年4月，20多位外商从广交会“转场”到江门蓬江摩托车试车场，实地体验“速度与激情”。当其他企业还在展馆内用视频和模型展示产品时，江门珠峰摩托已把客户带到了真实的赛道上。“在广交会，我们看到的只是摩托车的外观和参数，但在这里，我们能感受