

做中国企业的思想者

## 张雪机车一战封神背后 中国机车正重塑全球产业格局

■ 张尼



张雪

3.685 秒！  
顶级赛事一战封神，张雪机车出圈了。  
这个中国品牌，在日本品牌雅马哈、本田等国际巨头的包围中，以“断层领先”的方式碾压了对手。  
当不少人还停留在“中国制造”只能做低端线的刻板印象中，张雪机车在赛道上展现实力，给全行业上了一课。  
夺冠并非偶然，历史性突破背后是中国摩托车产业链数十年厚积薄发的必然结果。  
很多人不知道，相比汽车产业，中国的摩托车产业规模并不小，发展历史也不短，且多年都保持着产销第一大国的地位。  
来自中国摩托车商会的数据显示，2025 年，中国产销摩托车 2210.93 万辆和 2196.77 万辆。  
而从“大”到“强”，中国摩托车正在跨越关键分水岭。  
2025 年，250cc 以上大排量休闲娱乐摩托车产销分别达 95.37 万辆和 95.23 万辆，同比分别增长 23.30% 和 25.87%。  
“作为‘先驱者’，大排量机车是检验一家厂商造车底蕴的‘试金石’。”

中国道路交通安全协会副会长闫文辉在接受记者采访时说，过去国内很多发烧友购买的摩托车以欧美、日系品牌为主，因为他们对于车辆性能有着很严苛的要求，而国产车多被视为“代步工具”，但是近几年随着国内厂家不断探索研发，产品质量、安全性、舒适性和美观度都在持续提升，国产车的占比越来越高。  
“摩托车产业链呈现出跨越式发展，而且围绕摩托车也衍生出了繁荣的‘摩托车经济’。”闫文辉强调。  
国产车性能的提升得益于完备的工业配套能力。培育出张雪机车的摩托车之都重庆，坐拥着全国最完整的配套体系，成规模的摩托车配套企业超过 400 家，本地配套率超过 90%。  
正如张雪本人所言，“车上任何一个零件，只要有图纸，到中国 100% 做得出来，而且绝对不比欧美日差。”  
完备的产业链也让本土机车拥有了性价比的绝对优势。  
杜卡迪、雅马哈、川崎、铃木等国际品牌 800cc 级别的摩托车，在国内售价动辄十几万元人民币，而国产机车几万元的售价，直接撼动了长期以来的价格

体系。  
趋势变化体现在进出口数据上。  
2025 年，中国摩托车整车进口量为 5.81 万辆，较上年同期下降 6.81%。  
这一数字意味着，所有活跃在中国市场的进口品牌——包括日系四大族本田、铃木、雅马哈、川崎，以及宝马、杜卡迪、KTM、哈雷等，仅分享了不到 6 万辆的市场蛋糕。甚至一些品牌不得不选择对全系车型进行官方降价。  
与之形成对比的是，国产品牌在海外“大杀四方”。根据海关数据，2025 年，中国摩托车整车出口量为 1823.46 万辆，较上年同期增长 25.77%；2026 年 1—2 月，整车出口量为 324.89 万辆，同比增长 22.25%。  
一些厂商不仅在国内深耕细作，更将目光投向海外，甚至通过建立海外生产基地，实现了从“产品出海”到“产业出海”的跨越。  
如今，张雪机车在多地卖爆，甚至出现了“一车难求”的盛况。  
赛道上 3.685 秒的领先优势，背后是中国制造几十年的沉淀与突围。  
(转自中新网)

“当时摩托车行业并不是一个热门的投资赛道，我们敢于下注，是被张雪身上过硬的专业能力和韧劲所打动。”浙江省创业投资集团(简称浙创投)总经理程俊华 4 月 1 日接受采访时说。

## 投资人眼中的“张雪机车”： 源于热爱 成于专业

■ 奚金燕

近日，在世界超级摩托车锦标赛(WSBK)葡萄牙站，法国车手驾驶中国摩托车制造商“张雪机车”的赛车连夺 SSP 组别(中量级组别)两连胜，受到广泛关注。  
伴随张雪机车一战成名，其背后的投资团队也引发热议。浙江省创业投资集团(简称浙创投)总经理程俊华表示，早在 2025 年 8 月他们就关注到了张雪。当时，其团队中有个“95 后”投资经理是摩托车发烧友，给程俊华看了一段视频。那是张雪 19 岁时的视频——冒雨骑摩托车追了电视台的车一百多公里，只为争取一个上镜机会。  
这份执着打动了投资团队，他们决定与张雪接触试试。“一开始觉得他大大咧咧，有些担忧，后来发现，这种雷厉风行的性格让他工作中更有效率，也能更快响应市场。”  
最打动投资团队的，是张雪本人强悍的专业能力——他可以闭眼从一堆零件组装起一台完整的发动机。这份源于热爱、融入本能的极致专注，在创业者中尤为难得。  
然而，风险投资最终仍要回归价值逻辑。在尽调过程中，浙创投团队详细分析了摩托车行业增长情况、张雪机车的技术路线和团队背景，也在这条小众赛道中发现了关键增量：2024 年，中国大排量摩托车产销增速超 40%，且从代步工具向休闲、文化符号转型的趋势日益明显。  
2026 年 1 月，浙创投 A 轮融资 9000 万元(人民币，下同)，张雪机车投后估值 10.9 亿元。彼时，张雪为攻克核心技术壁垒，投入近 7000 万元研发经费，并一度承担了技术创新带来的亏损压力。这笔融资，恰逢其时。  
在程俊华看来，张雪的成功是难以复制的，但其背后的投资逻辑却是可以借鉴的，“我们希望能发现更多像张雪机车这样的民族企业，帮助陪伴他们成长。”  
当下，中国创投行业氛围正在回暖，长期主义、价值投资正成为市场主流。  
以浙江为例，当地正着力构建长期耐心资本生态，积极引导各类基金聚焦“投早、投小、投硬科技、投长期”，部分政府引导基金存续期最长可达 20 年。而这份沉得住气、看得长远的耐心，也为中国硬核科技企业走向世界舞台再添底气。  
(转自中新网)

## 税务部门 将依法依规加力纠治 “开票经济”

据新华网报道，记者 4 月 1 日从国家税务总局获悉，税务部门近日专门作出部署，组织开展“开票经济”涉税问题集中整治，不断拓展工作成效。下一步，税务部门将持续立足自身职责，依法依规加力纠治“开票经济”。  
“开票经济”是部分地区违规招商引资和“内卷式”竞争比较突出的表现形式。国家税务总局副局长王道树在当日举行的新闻发布会上介绍，近年来，税务部门持续开展违规招商引资涉税问题专项治理。今年年初召开的全国税务工作会议，要求各级税务部门严格落实违规招商引资涉税问题专项治理既定措施，深入纠治“开票经济”问题；近日又组织开展“开票经济”涉税问题集中整治，不断拓展工作成效。  
发票数据显示，今年 1 月 1 日至 3 月 25 日，违规招商引资企业较为集中的废弃资源综合利用、再生资源回收、矿产品建材及化工产品批发、组织管理服务、信息技术咨询服务、道路货运服务等六类行业开票金额同比下降 4.7%。其中，中部地区整治效果尤为明显，六类行业开票金额同比下降 6.2%。纠治“循环开票”“相互开票”也取得初步成效，1 月 1 日至 3 月 25 日，此类企业较为集中的批发业开票金额同比下降 2.6%。  
据悉，下一步，税务部门将立足自身职责，依法依规加力纠治“开票经济”。重点做好三方面工作：强化风险监控分析；扎实开展核查处置；着力推进协同共治。  
王道树介绍，下一步，将聚焦集群注册、重点行业、关联公司等整治重点，完善风险监控指标，加强常态化扫描分析，并且根据核查情况，快速迭代升级，不断提升筛查精度。同时，对风险扫描指向的高风险地区、行业、企业进行重点核查，持续清存量、遏增量，推动全国违规开票企业户数、开票金额持续下降。  
(申铨 刘开雄)

## 联想王帅：从万类智联到万智互联 ——全球虚商的分钟、比特、Token 之旅

近日，联想集团副总裁、联想懂的通信 CEO 王帅博士在移动转售产业生态发展大会发表主题演讲，并指出行业正处在从“万类智联”迈向“万智互联”的关键拐点。“智”正从能力、工具、手段升级为数字世界的核心主体，下一代连接网络将是亿兆级 AI 智能体协同网络。  
10 年前，在联想懂的通信成立一周年全球战略发布会上，王帅曾以“从万物互联到万类智联”为题发表演讲，率先提出“智能互联网”“智联网”概念，并预判“虚拟运营商的机会，将出现在智能互联网、分享经济和全球化的结合处”。  
10 年后的今天，万类智联已从构想变成现实，万智互联时代正加速到来。从“Openclaw 龙虾”现象级出圈、到黄仁勋在 GTC 大会上向杨元庆送上“今年将属于你”的行业祝福，再到 3 月 24 日 Token 中文名正式定为“词元”，正如王帅所言：比特对 Token，字节对词元，一切都是最好的安排……

### 时代演进 从万类智联到万智互联

王帅提出，世界正在完成从万类智联到万智互联的本质跨越。万类智联，本质上是万亿级设备与软件服务智能在线为核心，“智”是能力、工具与手段；而万智互联，“智”成为新世界的核心主体，从“使用智能”转向“智能为主体”，未来将构建亿兆级 AI 智能体协同运行的全新生态。  
王帅表示，万智互联并非单一的技术升级，而是系统性演变，呈现四大核心趋势：  
一是连接的主体——从万类走向万智。从连接设备、人，转向连接具备认知与决策能力的智能体，通信关系从 M2M(机器对机器)走向 A2A(智能体对智能体)；  
二是连接的能力——从通信走向通感算一体化。通信承担感知环境、信息理解、算力调度、决策支撑全能力，成为智能协同运行的重要模块；  
三是连接的计量——从分钟到比特，走向 Token。语音时代用分钟计量，数据时代用比特计量，万智互联时代 Token 成为新的连接计量；  
四是连接的空间——从地球走向星际。通信



从地球网络走向星际，6G、NTN 让连接抵达海洋、天空与星际。

### 行业跃迁 往往始于认知错位

2001 年前后，数据通信在行业中占比仅 5%，20 年后回看，正是这看似微小的 5%，彻底重塑了整个通信行业。王帅表示，当下我们正站在又一个时代拐点：AI 全面涌入网络，智能体加速涌现，智能协同成为普遍现象，即便当前尚未成为行业主流，但其增长势能不可挡。到 2036 年，全球将全面进入万智互联时代，AI 成为新世界主体，Token 成为连接主要计量单位。面向更远的未来，人机共生的新形态，将由当下每一次技术抉择与生态共建定义。

### 生态重构 从流量服务到智能协同

通信行业即将迈入以智能体协同为核心、更高级的万智互联新阶段，行业格局将穿越周期，重新洗牌。基础运营商，聚焦打造 AI 连接基础设施和数字底座，成为生态核心主体；虚拟运营商，跳出传统连接转售定位，升级为场景服务提供商、能力整合者，以及 Token 运营与分发者。

基础运营商与虚商的关系也迎来转变：从传统统合，到合作大于竞争，再到万智互联时代形成主体与参与者的分工协作关系，共建开放共赢的产业生态。

王帅以蔚来为例，蔚来构建充换电网络，成为“虚拟电力服务运营商”，与实体电网合作共赢，未来更将升级为“Token 运营商”，这一跨界创新模式，将为虚拟运营商转型提供重要参考。

会上，王帅提出万智互联时代虚商将面临新的生存门槛，既是虚商的机遇边界，也是新的行业准入标尺：一是没达到 10 亿级智能体连接规模的虚商，难以立足；二是不具备全球化服务能力、未布局出海业务的虚商，很难持续成长；三是人效比未达到基础运营商 5 倍的虚商，很难生存；四是未深耕行业、构建核心护城河的虚商，难以持续盈利。

### 智联升级 让连接本身成为 AI

万智互联时代，虚商需完成核心转型：成为兼具自研创新能力、懂网络又懂行业场景、能够整合连接、算力与 AI 全能力的综合服务商。 [下转 P2]

**休刊启事**  
本报 2026 年 4 月 4 日至 6 日休刊。  
本报编辑部



责编:方文煜 版式:黄健  
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn  
官方微博:http://weibo.com/fjwdb 投稿邮箱:cjb490@sina.com



**本报出版质量监督公告**  
为提高本报出版质量，欢迎广大读者及社会各界人士对本报编校质量进行监督。有编校差错之处，及时向报社举报。  
电子邮箱:cjb490@sina.com  
电话:028-87325242  
企业家日报社编辑部

[下转 P2]