



3月23日，重庆霓星科技有限公司发布企业规划——到2029年销量目标锁定50万台，届时海外市场占比将达65%-70%。几乎同一时间，中国长安汽车集团有限公司完成对济南“轻骑系”摩托车核心主体的整合，这是铃木退出中国市场8年后，首次以合资形式重新出现在中国汽车巨头的版图之中。

今年市政府工作报告提出，加快构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系，提升产业链韧性和竞争力。作为“中国摩托车之都”，重庆正以引擎轰鸣回应这一战略部署。数据显示，2025年重庆摩托车产量达785.7万辆，同比增长18.1%，占全国总产量的35.5%，显示出强劲的增长韧性和发展活力。

这份亮眼的成绩单背后，一批重庆摩企正以原创技术和品牌升级，重塑“重庆造”的国际形象——在大渡口，虬龙科技越野电摩“轻蜂”被欧美玩家誉为“规则改变者”；在两江新区，霓星科技的智能电摩更让NBA球星保罗·乔治主动当起“推介官”；而中国长安的入局整合，则为重庆摩托车产业的“二次出海”注入了新的想象空间。



霓星科技首款电动摩托车产品“1 AM。”



霓星科技打造的SC3

智能化赋予情绪价值 重庆电摩跑向全球

智能化赋予电摩情绪价值

3月23日，两江新区，霓星科技总部展厅。一进门，墙上一块巨大的电子地图牢牢吸引着来访者——从北美到欧洲，从中东到东南亚，30多个国家和地区被逐一“点亮”，洛杉矶、汉堡、米兰……每一个光点，都标记着一辆重庆造智能电摩驶入海外用户的日常。

地图前，几位欧洲经销商正端详着展厅中央的流线型电摩1 AM。一位经销商蹲下身，端详车身后搭载的摄像头，好奇地问：“这些数据能生成什么？”“骑行的高光时刻。”工作人员回答，“系统自动采集骑行者生理数据、车辆电气化数据、环境数据，生成专属骑行短视频。用户可以一键分享，让每一次骑行都成为值得记录的‘作品’。”

这正是霓星科技创始人牟刚口中的“好玩”——用智能化赋予电摩前所未有的情绪价值。就在当天，霓星发布规划：到2029年销量目标50万台，海外市场占比65%-70%。

重庆摩企的“反向之路”

“这不是冒险，是经验。”牟刚语气平静，却透着笃定。1998年，牟刚加入力帆，从零开始开拓海外市场，10多年里在全球150多个国家和地区建立起渠道网络，高峰时每

年出口近200万台摩托车发动机。

2021年，牟刚意识到电摩必然走向智能化、高端化，决定再创业，霓星科技应运而生。他将出海第一站放在摩托车文化最成熟的欧美——一条“反向”之路。“国内电摩市场是成本驱动的红海，一台车利润极低，难以覆盖研发投入。而欧美市场消费者对创新体验付费意愿强，高溢价带来更优盈利能力，支撑高技术研发。”

霓星科技瞄准“电动化、智能化、高端化、全球化”，产品定价约8000美元，比宝马、Zero等高端品牌更具价格优势。目前产品已销往30多个国家和地区，斩获红点奖。

霓星首款电摩1 AM，登陆欧美之初，目标用户锁定25岁-40岁城郊年轻群体。“他们没经历过油摩时代，愿意为智能化体验买单。”牟刚说，霓星用户中60%是增量人群。

2021年，在加州好莱坞，NBA球星保罗·乔治无意间逛到霓星门店，未来感的设计让他当场下单，并主动录了推荐视频——“这摩托太酷了！”乔治的“自来水”推荐，让霓星迅速在社交媒体上“出圈”。这样的“破圈”并非偶然——创业之初，牟刚就定下原则：“不参与价格战，不依赖渠道战，专注技术竞争。”

重庆摩企的“二次出海”

霓星的故事，只是重庆摩托车

产业“二次出海”的一个缩影。在大渡口，虬龙科技越野电摩“轻蜂”仅重50公斤，拥有125cc级动力，被海外博主称为“规则改变者”。2025年，虬龙销量近5万台，远销全球50多个国家和地区，欧美高端市场占比超80%。隆鑫无极则是传统巨头转型的标杆——2025年在西班牙市占率冲进前四，在意大利销量翻倍，前三季度出口收入17.18亿元，同比增长86.92%。

重庆摩企的集体发力，正吸引着越来越多的外部目光。就在霓星发布规划前不久，全国工商联汽摩配商会重庆行活动举办，近30家长三角重点汽摩产业链企业深入綦江、永川、大渡口、巴南等地开展专题洽谈，并走进长城汽车、秋田齿轮等标杆企业考察。在宗申集团，中汽汇众董事长林定海兴奋地说：“前几天我们接到一笔海外订单，正好需要一款发动机总成，考察后觉得这款产品我们可以一起共同开发。”三天的对接中，现场确定超20亿元供需订单。

作为“万企重庆行”首场活动，这场对接有效激发了长三角与重庆汽摩产业协同发展的活力。市经济信息委招商统筹处处长钱利娟表示：“今年我们将围绕‘33618’现代制造业集群体系，组织超100场专题产业对接活动，力争签约金额超6000亿元。”

纵深

从“产品出海”到“品牌出海”

3月，国家市场监督管理总局公示的一则交易显示，中国长安汽车集团有限公司通过资产分割方式，取得济南轻骑铃木摩托车有限公司50%股权，与铃木株式会社形成合资关系。此前，中国长安已完成对济南轻骑摩托车有限公司的全资收购。至此，济南“轻骑系”摩托车核心主体均已纳入中国长安版图。

加上原有的洛阳北方易初大阳摩托、重庆建设等品牌，中国长安摩托车业务板块的整车产能已接近200万辆。

业内人士认为，汽车企业在新能源、智能化领域的技术积累，正在向摩托车领域溢出——高功率电驱、发动机技术等均可实现跨品类应用，这将加速摩托车行业的创新节奏。与此同时，汽车与摩托车在海外市场的渠道互补，也为“二次出海”提供了新的想象空间。当前，摩托车业务已被中国长安列为新生态板块的重要一极。

在产业高歌猛进的同时，重庆摩托车产业也清醒地看到自身的短板。据重庆海关数据，2026年前两个月，重庆摩托车出口48.4亿元，同比增长8.5%。2025年，全国摩托车出口十强中，渝企独占5席，宗申集团出口超210万辆，规模居全行业第一。然而，约70%以OEM贴牌模式进行，仅30%属于自主品牌出口。

“重庆摩托车产业曾经经历黄金年代，也经历过低谷。如今，智能化和电动化给了我们弯道超车的机遇。”行业观察人士指出，霓星、虬龙、无极的探索，以及中国长安对摩托车业务的整合与赋能，正加速从“产品出海”向“品牌出海”转型。根据《重庆市智联电动车产业发展行动计划（2025年~2027年）》，到2027年全市电动车年产量将超1500万辆，建成智联电动车全球产业基地。

牟刚深知，当年重庆摩企出海“太急，缺耐心资本，最后卷价格、丢品质”。如今，霓星强调“以10年为单位做全球化”。站在2026年春天，他的规划清晰而坚定。展厅里，那张被点亮的地图上，光点还在继续增加。而在大渡口，虬龙科技有限公司销售运营部主管米艳也有着自己的期许：“让‘重庆造’出海之路，不仅走得快，更要走得稳、走得有温度。”

上游财经-重庆晨报记者 郑三波

“重庆造”车规级芯片服务全球200款车型

3月23日，两江新区鱼复新城，重庆云潼车芯电子科技有限公司车间内，自动化产线高速运转，智能机械臂有序挥舞，技术人员在精密的封装设备和检测仪器前专注操作，一片繁忙有序的生产景象。

“今年一季度销售额实现翻倍增长。当前我们正集中资源，确保全球首创的DPIM、CPIM等产品准时交付，以满足新能源汽车、智能电动车市场对电驱、底盘、热管理及车身控制等领域快速增长的需求。”云潼科技模块工厂负责人陈亮告诉记者。

作为新能源和AI“最后一公里”芯片供应商，云潼科技凭借创新封装与特色工艺的优势，聚焦车规功率芯片、模块、驱动系统，为全球电力电子

控制器的“小型化”提供关键解决方案。

经过多年深耕，云潼科技实现了研发设计、晶圆流片、封装生产、应用开发100%在国内完成的全链条自主可控。其功率半导体产品DPIM通过技术创新，可协助车企降低控制器成本30%，已在国内主流主机厂验证并批量出货；CPIM则在国内龙头供应商实现稳定的大批量交付。

目前，公司业务以新能源汽车市场为战略核心，服务终端车型超200款，客户覆盖三花汽零、日本电装、联创汽车、安闻汽车、麦格米特等国内外企业。从国内主流主机厂到全球知名供应商，“重庆造”车规级芯片正加速驶向更广阔的国际市场。

上游财经-重庆晨报记者 郑三波

重庆市渝中区教育委员会通告

户籍在渝中区并在区外完成小学修业年限，确需回渝中区升入初中的应届小学毕业生，由法定监护人持户口簿原件（含复印件2份）、出生证明原件（含复印件2份）和现就读小学开具的应届毕业生证明（须加盖该小学公章），于4月13日至5月8日（非工作日除外）到户籍所在地对口小学，完成2026年小升初条件审核。逾期未完成审核的，我委将统筹安排至有空余学位的中学入学。

对口小学查询方式：使用手机APP登陆“渝快办”，进入“教育入学一件事”，在“个人服务”中选择“学区查询”。

区教委咨询电话：023-63818722。

特此通告。

重庆市渝中区教育委员会
2026年3月25日