



张雪

# 13年前,他揣着2万元只身来重庆 前两天,他的摩托车夺得世界冠军 一座城一个产业集群 托举出一个世界冠军

本报记者对话世界冠军品牌创始人张雪



3月30日,重庆两江新区张雪机车生产车间。张雪坐在两辆摩托车前,眼睛带着血丝,脸上是连日熬夜的疲惫,但眼神里掩不住兴奋。

就在28日和29日晚上,万里之外的葡萄牙阿尔加维国际赛道,重庆张雪机车(ZXMOTO)厂队车手瓦伦丁·德比斯,驾驶张雪一手缔造的品牌820RR-RS赛车,在世界超级摩托车锦标赛(WSBK)的舞台上,在WSBK SSP组别连夺两回合冠军。这不仅是中国摩托车品牌首次在该顶级赛事登顶创造了历史,更让“国产摩托”“重庆摩企”登上热搜火热破圈。

“这一刻我等了20年。”夺冠当晚,38岁的张雪在重庆观看直播时流下眼泪,这位出生于湖南麻阳农村、只有初中学历的草根创业者,用20年时间,完成了从修车学徒到世界冠军品牌创始人的“飞驰”逆袭。

## 决战夺冠时

### 3.685秒与“一超二”的反击

3月30日下午,记者在两江新区张雪机车生产车间,和张雪面对面,听他讲述“死磕”到底的飞驰人生。

回忆起3月28日晚的夺冠瞬间,张雪的声音仍有些发颤。他形容那一刻的心情是“翻江倒海”,复杂的情绪至今难以描述。

WSBK是由国际摩托车联合会于1988年创立的世界级摩托车赛事,与MotoGP并列为全球两大顶级赛事。在这个舞台上,欧美日品牌长期占据统治地位。而中国品牌,从未登上过最高领奖台,直到3月28日。

第一回合,瓦伦丁·德比斯驾驶820RR-RS赛车,以领先第二名3.685秒的优势冲过终点线,将杜卡迪、雅马哈和川崎甩在身后。在张雪看来,这3.685秒的意义不仅仅是一个数字,更是“国产摩托”“重庆摩企”屹立世界之巅的里程碑。

第二回合更为惊心动魄。德比斯在第14圈末段失误,滑落至第三位,随后凭借晚刹车“一超二”夺回冠军。张雪分析,德比斯本身就是重刹晚刹型选手,别人在100米处刹车,他能在90米处刹车。他特别强调,所有赛车都能改装,但官方有严格规定。然而规则相同,不代表水准相同。底盘、调教、操控这些规则之外的设定不同,就会体现出优势。

## 湘西到重庆

### 山村少年的20年死磕与逆袭

因为对机车近乎疯狂的痴迷,张雪曾被称作“野人”。14岁当修车学徒时,他攒下8000元买下一辆破旧本田,开启追梦第一步。

1987年,张雪出生在湖南怀化麻阳一个贫困农村家庭。父母早年离异,他10岁便带着妹妹独立生活。14岁那年,他第一次骑上摩托车,发动机的轰鸣声彻底点燃了他的生命。他辍学走进摩托车修理铺,成为一名学徒。

19岁那年,为了让车队看见自己,他做了一件“痴事”——冒雨骑行100多公里,追逐湖南卫视的节目组。

2013年,26岁的张雪揣着2万元只身赶赴重庆。他坦言,最难的不是后来的种种困难,而是走出家门踏上重庆的那一步。拿2万元做摩托车,本身就是一个玩笑,没有人觉得这是真实的事。

到了重庆,一个人不认识,一个资源没有。他住在回兴转盘附近的一家宾馆,一个人去吃火锅,老板用奇怪的眼神看他。“一个人吃火锅有什么问题吗?”后来他在网上看到,一个人吃火锅是最孤独的人,他笑说“孤独就孤独呗”。

第二天,他顺着路往下走,看到一家越野摩托车店,门口摆了很多越野车。他

走进,老板认出了他——就这样,他找到了第一个落脚点。

那时还没有自媒体,他就在论坛上发帖,展示自己改造的摩托车。他改造了一款公模车,发帖说:这车卖14800元,到现场买优惠2000元,但要求给现金——因为他没钱。结果来了30多个车友,把现金交给他,他一下子有了50万元。没过几个月,有人完全复刻了他的模式。张雪意识到不能继续干这个事了,于是拿挣来的10万元去找设计公司,重新设计一款车。

签合同要付定金,从签合同到设计完成要一年时间。这一年里,他在淘宝上卖车,自己写文案、做图、做客服、做售后,一个月最多能卖200台车,做到了淘宝类目第一。

新车上架,他心想第一批能卖50台就很厉害了。结果上架几分钟就卖了50台,几天后订单到了500台。没钱进货怎么办?他建了一个QQ群,对车友说:“我现在缺钱,你们借钱给我用,一个月后我还钱,同时回报一瓶机油。”有哥们说借40万元,他怕干黄了还不起,只要了10万元。还有个哥们说只有几千元,借给他,不要利息。

就这样,他一步一步往前走。后来有投资人找到他,一起创办了凯越。2023年,他带领凯越车队参加达喀尔拉力赛,成为首支完赛的中国摩托车队。2024年4月,他成立了自己的公司——张雪机车。

## 为何是重庆

### 一座城和一个产业集群的托举

故事确实热血。但张雪心里清楚,纯粹的激情浇铸不出135匹马力的量产发动机;一个执念,也无法凭空变出一支能碾压国际豪强的厂队。造梦,需要极其肥沃的现实土壤。

为什么会选择重庆?“对摩托车来说,这是门类供应链最齐全的地方。”张雪回答得很干脆。他刚到重庆时,就能在一个摩配市场里配齐一辆摩托车的全部零部件,这在别的地方想都不敢想。

数据印证了他的判断。2025年,重庆摩托车产量达785.7万辆,占全国总产量的35.5%。重庆聚集了超过400家成规模的摩托车配套企业,本地配套率突破90%。从发动机缸体到精密齿轮,从车架焊接到底盘调校,方圆几十公里内就能完成一辆高性能摩托车所需的一切。

“在重庆,你的试错成本被极限压缩。”张雪说,造高性能摩托车是精密的艺术,需要无数次打样测试。如果在别的地方,找异形件、等物流、开模验证,周期会被拉得无限长。但在重庆,他背后站着的是40多家整车企业和400多家规上配套企业。

2025年,张雪机车研发投入达6958万元,研发销售占比9.33%。尽管同期亏损2278万元,但他对研发的投入只增不减——2026年研发预算为1.35亿元。持续的研发投入背后,是国家政策的支持:去年4月以来,公司已享受西部大开发所得税优惠、研发费用加计扣除等税收支持

共计900余万元。

“重庆不仅给了我造车的土壤,还给了我造车造好的底气。”张雪说,重庆是中国摩托车产业链最齐全的地方,产业人才也非常多。“接下来,我一定会继续努力,因为我这一辈子就只做这一件事了,毕生的梦想就是把摩托车做好。我觉得重庆的高端摩托车制造未来的优势会越来越大,因为产业集中、人才集中,优秀会吸引更多资源,变得更强大。我非常看好重庆摩托车产业的发展。”

## 夺冠的意义

### 提振整个行业和产业链的信心

张雪机车连续两天站上WSBK最高领奖台,这究竟意味着什么?张雪认为,这首先是对整个行业和产业链的信心提振。在他看来,这场胜利不仅仅是一个品牌的胜利,更是重庆摩托车产业链多年厚积薄发的证明。他说,重庆现在的产业链非常齐全,近十年装备工艺制造能力水准大幅提高。只要是车上的任何一个零件,只要有图纸到中国,百分之百做得出来,而且绝对不比欧日差。

张雪认为,重庆摩托车产业真正缺乏的是足够丰富的经验。“但是当我们没有经验的时候,没关系,我遇到一个问题,我的整个团队都扑上去啃这个问题,一天啃不下来,一周总能啃下来,一周啃不下来,一个月总能啃下来。啃下来这个问题,不就解决了吗?”

对于未来,张雪充满信心:“未来五年之内,我们会吃掉这些国际所谓大牌50%以上的份额。”他指的是大排量市场,包括杜卡迪、凯旋、奥古斯塔、本田、雅马哈、川崎、铃木等品牌。

“我们为什么去参加这样的比赛,就是要证明我们的机车,我们中国制造的市售车,也是可以在世界大赛上拿到冠军的。”张雪说,将积极备战WSBK的比赛,还将参加9月份在上海举行的MXGP比赛,也会准备再率队参加达喀尔拉力赛,“我未来如果还干得动,还热爱,我的最终目标是进军MotoGP(世界摩托车锦标赛)。”

自成立以来,张雪机车发展势头迅猛,2025年销量突破2.5万台。2026年3月21日,2026款500RR和820RR两款

车型上市,开启预订一百小时已经大定(交付定金)5543台。

据介绍,张雪机车2026年度销量目标为6万台、预计纳税2亿元,十年的长期目标是成为世界TOP10的摩托车品牌。

3月30日,位于两江新区的重庆张雪机车工业有限公司相关负责人介绍,28日夺冠后订单有明显增长,新推出的两款车型中,500RR从28日到29日提升50.94%,820RR从27日到28日提升90%,28日到29日提升158%。在重庆地区,500RR车型订单近三天更是以100%的速度增长,820RR订单以200%的速度增长。

上游财经-重庆晨报记者  
郑三波 摄影报道



夺冠时刻