



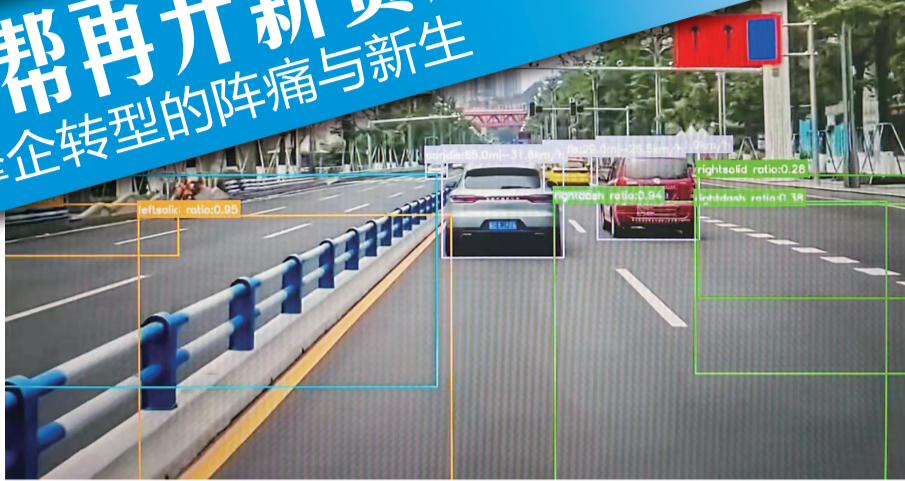
张雪机车在WSBK赛场强势夺冠，重庆摩托一夜刷屏，彻底撕掉“低端代工”标签。如果说燃油车登顶赛道是重庆摩托闪耀世界的“上半场”，那么以智能化、电动化为方向的产业升级，或将成为这座城市面向未来更具想象空间的“下半场”。

一边是燃油大排量续写赛道传奇，一边是智能电摩开辟全新赛道。一油一电、一赛一民，共同构成重庆摩托车产业高质量发展的双引擎。

连日来，记者走进位于两江新区金泰智能产业园的重庆霓星科技有限公司（以下简称霓星科技），看到了研发、生产、调度等流程，勾勒出这家本土智能电摩企业的生产图景；从技术突围、生产重构、全球博弈中，解码重庆摩企转型的阵痛与新生。

# 一辆会思考的电摩 为摩帮再开新赛道

## 记者走进本土智能电摩企业，解码重庆摩企转型的阵痛与新生



视觉辅助系统模型展示

内，即便在雨天、夜间逆光等复杂场景，识别准确率也能保持在95%以上。

“传统摩托卖出去就结束了，智能电摩，卖出去才刚刚开始。”后台开发工程师周东展示的车联网平台，可对全球车辆实时监控、远程自检、OTA升级、故障远程修复，甚至AI自动生成骑行Vlog、学习用户习惯。其中，OTA升级可实现每月1次功能迭代，小到骑行模式优化、大到安全算法升级，无需车主到店，后台一键推送即可完成；针对电池续航衰减、电机轻微故障等常见问题，可实现80%以上故障远程修复，大幅降低车主售后成本。这意味着，重庆摩托正在实现从“卖硬件”向“卖服务、卖数据、卖生态”的跨越。

牟刚披露，霓星科技将40%的资金、40%的员工投入研发，远超行业平均水平。以重庆为中枢，构建整车、电驱、数据软件三大自研平台。背后，是重庆43家整车企业、400余家规上配套企业、本地配套率超90%的完整产业链支撑——这是重庆摩托敢闯智能转型“无人区”的底气。

### 远程指挥 背后是全球化的生存博弈

立足重庆研发，霓星科技却把生产放在了广西南宁和浙江嘉兴。很多人不解：重庆产业链这么完备，为什么不把生产线放在本地？

牟刚给出了最真实的答案：“不是不想放，是全球市场不等人。”高端市场要小批量、高标准、快迭代；东南亚市场要规模化、低成本、快交付。如果全部放在重庆，物流、报关、柔性生产都不占优势。

于是，一场“重庆大脑+异地手脚”的生产重构开始了。

南宁基地：做精品，守欧美高端门槛。5000余平方米厂房，柔性生产线，年产能5万-6万台，只做高规格、高标准、高附加值车型。

嘉兴基地：做规模，冲东南亚刚需市场。近2万平方米厂房，单班年产能15万台，极限产能30万台，4月底正式批量投产，首站就是越南。月产能4000-5000台，用来承接海量刚需订单。

“南宁做品质标杆，嘉兴做市场规模。缺了哪一个，都走不稳。”牟刚坦言，异地协同最大的难题不是距离，而是标准统一、质量统一、节奏统一。重庆总部24小时轮班调度，任何一个环节掉链子，都会影响全球交付。

2025年，霓星科技海外销售额近1.4亿元，几乎100%出口；2026年目标4亿-5亿元，60%以上仍在海外市场，订单已排至年中。在物流波动、国际局势复杂的背景下，这份成绩的背后，是无数次产能调整、供应链博弈、海外客户沟通一点点熬出来的。

### 高端破局 撕掉“低端廉价”旧标签

在海外市场，霓星科技最震撼的突破，是价值！

追光系列在欧洲售价8000欧元，美国8000美元，正式进入当地高端出行市场，彻底跳出低价竞争。在俄罗斯，该车以高端、智能、安全的定位，通过当地高端渠道与奢侈品场景联合展示，12万元起售仍成为当地轻奢出行“新宠”；在美国，NBA球星保罗·乔治成为其首批知名用户，试驾后直言：“充满未来感。”一举撕掉重庆摩托长期被贴上的“低端、廉价、代步”标签。

这背后，是一场艰难的品牌翻身仗。早年重庆摩托出海，靠的是“便宜、耐造、量大”，但也陷入“越便宜越没利润，越没利润越没创新”的循环。霓星科技要做的，就是从“跟跑”到“领跑”，从“性价比”到“价值感”。

SC系列主打东南亚城市通勤，搭载AI双屏、ABS+TCS，贴合当地政策与使用场景；欧洲设立营销中心，法国、德国、英国等多地布局，产品进入全球30多个国家和地区，以欧洲、东南亚、俄罗斯为核心市场。

从“卖一台车赚一台车的钱”，到“卖一台车赚长期服务的钱”，重庆摩托正在完成商业模式的底层升级。

### 样本背后 二次出海，不是选择是破局

霓星科技不是孤例。2025年，重庆摩托车出口610.9万辆，出口额264.7亿元，同比增长29.5%；产量785.7万辆，占全国35.5%；2025年全国摩托车出口十强中，重庆占据5席，产业集群优势凸显。规模依旧惊人，但隐忧早已显现：传统燃油车增长见顶，海外环保壁垒越来越高，国内电动化浪潮席

卷，低端竞争利润持续走低。

《重庆市智联电动车产业发展行动计划（2025~2027年）》明确，到2027年电动车产量1500万辆，电摩占比超80%。这不是规划，是整个产业的生死路线图。该计划明确提出，对摩企智能电摩研发给予最高500万元补贴，助力企业突破核心技术，同时为摩企海外认证提供绿色通道，降低企业出海成本。

隆鑫、宗申、千里科技等重庆骨干摩企，均加快向电动化、智能化、高端化转型布局；隆鑫无极VOGE深耕欧洲高端市场，其车型通过引入航空级抗腐蚀涂层技术，成功应对欧洲复杂气候，获得当地消费者认可；宗申赛科龙对标国际一线品牌，研发自平衡盲区监控智能化技术，出口额稳步攀升；千里科技加速摩托车业务向新能源、智能化方向转型，同时以“国际化”为战略牵引，重点布局东南亚、欧洲市场，与霓星科技形成协同发力态势。

重庆摩托的第一次出海，是“闯世界”；第二次出海，便要“赢世界”。

### 记者手记

#### 真正动人的，不是成功是重生

几天蹲守，我看到的不只是一家企业的增长，而是一个产业的挣扎与重生。从“低价走量”到“技术立身”，从“规模优先”到“品质至上”，从“产品出海”到“品牌出海、技术出海”，重庆摩托正在经历一场脱胎换骨的转型。

没有谁的转型是轻松的：有技术攻关的彻夜不眠，有海外认证的反复碰壁，有生产协同的艰难磨合，有面对国际竞争的巨大压力。

但正是这些阵痛，让“二次出海”这四个字，有了重量、有了筋骨、有了“焕新”的力量。

嘉兴工厂的投产号角即将吹响，南宁产线的灯火依旧明亮，重庆实验室的代码仍在刷新。一辆辆“会思考的电摩”从这里驶向全球，承载的不仅是企业的梦想，更是重庆制造向重庆“智造”跨越的坚定步伐。

从“摩帮闯天下”到“智能赢全球”，重庆摩托的二次出海，历经阵痛，终见曙光。

上游财经-重庆晨报记者 刘波

### 重庆引擎 世界赛道

### 深耕研发 在“无人区”闯一条智能路

4月1日，霓星科技研发实验室，牟刚紧盯着两地工厂的实时生产数据。这位前力帆董事长、在摩托行业深耕33年、曾带领传统燃油摩托走向全球的“老兵”，2021年做出一个在当时看来颇为冒险的决定：放弃成熟的燃油车赛道，全力进军智能电摩。

“我有两张名片：重庆全球化老兵、摩托产业老司机。”牟刚的履历，就是一部鲜活的重庆摩托出海史。他1998年加入力帆，主导两轮摩托车与四轮汽车全球化布局。2021年离开力帆，牟刚没有跟风扎堆做燃油大排量，而是果断瞄准电动化+智能化新赛道，创办霓星科技。“不是不想守，而是守不住。”牟刚直言。

早年重庆摩帮靠性价比、规模化横扫全球，但也付出惨痛代价：同行互相杀价、出口均价一路暴跌，单车利润薄如纸，一度被海外嘲笑“论斤卖”。东南亚市场曾上演恶性价格战，同款车型半年内腰斩再腰斩，企业为了活命只能压缩成本、牺牲品质。更憋屈的是海外歧视与专利壁垒：欧美日品牌长期把持高端赛道，中国摩托被贴上廉价、低端、代步标签，稍有技术突破就遭遇专利围堵，高端市场寸步难行。海外环保、安全门槛不断加高，国内内卷愈演愈烈，不转型就是等死，转慢了就要掉队。

这是一场必须赢的突围，也是一条布满荆棘的路。

“别人做智能是加屏、加App、堆配置，我们要做的是让车真正学会思考。”AI算法工程师王健霖坦言，这条路一开始就走得异常艰难。纯视觉感知方案，在行业内两轮车上几乎没有成熟落地先例：光照变化、雨天雾天、夜间逆光、路边障碍物干扰，每一项都是致命难题。

最终，霓星科技走出了一条不依赖激光雷达、不依靠毫米波雷达的纯视觉技术路线，实现前车侦测、车道偏离、碰撞预警、异常监测等核心功能闭环，在国内电摩领域建成为数不多的全栈自研架构。这套纯视觉系统精准度极高，当检测到碰撞风险小于2-3秒时，会立即触发声光双重预警；车道偏离时，则同步启动车把震动提醒，直击两轮车行驶中的核心安全痛点。其算法响应延迟稳定在100毫秒以



霓星追光系列摩托