

张雪机车或牵手锂电巨头 中国电摩叩响全球高端市场大门

中经记者 庄灵辉 重庆报道

2026年4月，刚在WSBK世界超级摩托车锦标赛为中国品牌拿下历史首冠的张雪机车，与

赛道基因与锂电巨头 双向赋能

张雪机车近期频有“出海”动作，若与新能安合作落地，将为其带来哪些加持？

不久前，宁德时代(300750.SZ)旗下公司新能安发布了一则“张雪机车×新能安，好戏正开场，敬请期待”的主题视频，引发市场广泛关注。据市场消息，双方将携手进军电摩市场。近日宁德时代方面也向多家媒体表示，双方确在初步接洽电摩合作。

张雪机车与新能安是否已明确合作，目前尚难下定论。但从当前颇高的关注度来看，此事已超越简单的商业合作，更多是市场对中国电摩在中高端市场突围的期盼。

据市场消息，张雪机车与新能安将携手打造赛道级高端电动摩托车。高端电摩市场，向来是全球两轮车产业的“技术高地”。不同于城市通勤用电动自行车，高性能电摩对电池、电机与电控系统、轻量化与材料等技术要求严苛。长期以来，高端电摩市场被欧美、日本品牌垄断。

张雪机车与新能安的联手，正是从核心技术端撕开了国际品牌的垄断壁垒，实现了中国机车制造能力与全球顶尖锂电技术的双向赋能。

作为中国机车行业的新晋黑马，张雪机车凭借多年赛道深耕，

全产业链优势明显

中国电摩产业的全产业链优势，是其他国家无法复制的核心竞争力。

从全球产业格局来看，中国是全球最大的电动两轮车生产与消费国。同时，从上游的锂电正负极材料、隔膜、电解液，到中游的电池、电机、电控核心三电系统，再到下游的整车制造、零部件配套、渠道与出海服务，中国拥有全球最完整的电摩产业链体系。

EVTank此前发布的行业数据显示，早在2023年，中国就已占

宁德时代旗下控股公司新能安的合作消息引爆两轮出行行业。

在全球绿色转型浪潮下，中国制造业正从“规模红利”向“技术红利”跨越，从“产品出海”向“价值出

海”升级，电摩赛道正是中国制造重塑全球竞争力的全新战场。

若张雪机车与新能安合作最终落地，有分析认为，这场“赛道王者+锂电巨头”的跨界联手，

绝非简单的商业合作，而将成为中国两轮车产业电动化升级的关键落子，甚或中国制造依托全产业链优势，向全球高端装备市场发起冲击的标志性事件。

《中国经营报》记者就此次合作事项进行采访求证，新能安方面向记者表示目前在和张雪机车初步接洽电摩合作事项，更多信息暂不便透露。



张雪机车计划2026年进入欧洲。

公司官网图

在WSBK世界顶级赛事中实现中国品牌零的突破，打破了欧美品牌在顶级机车赛事的长期统治。无论是发动机，还是材料、零部件、制造工艺，此次夺冠离不开张雪机车及各家供应商的技术突破。张雪机车“高性能不妥协”的赛道基因，与高端电摩的产品定位高度契合，正是此次合作消息引发市场高度

关注的核心因素。

值得注意的是，就在合作消息发布前不久，张雪机车已完成经营范围变更，新增货物进出口业务，或为其产品全球化布局提前铺路。

作为宁德时代布局小动力锂电赛道的核心平台，此次合作中新能安所能提供的电池技术赋能也颇受关注。

今年1月份，宁德时代在回复投资者提问时指出，中型电池方面，公司与ATL双方优势互补，成立由公司控股的合资公司新能安，全面推进电动二轮车、家储、无人机、机器人等应用场景电动化。

业内分析师指出，这场合作的核心价值，在于实现了中国高端制造两大核心能力的强强联合。张

雪机车代表了中国在高端机械装备领域的研发与调校能力，打破了国际品牌的技术壁垒；新能安则代表了中国在新能源领域的全球领先优势，二者的结合，将彻底改写国产电摩“低端低价、技术跟随”的行业标签，让中国品牌具备在高端电摩赛道与国际巨头正面抗衡的实力。

的自主可控与持续迭代。

海关总署发布的数据，更直观地展现了中国两轮车产业的全球竞争力。

2025年全年，中国电动摩托车及脚踏车出口同比增长18.1%，其中电动两轮车全年出口量达2674万辆，出口额68.33亿美元，同比分别增长21.08%和17.62%。今年一季度，海关总署方面也指

出，民营企业出口电动摩托车及脚踏车增长30%，出口南美的电动摩托车动力强劲、续航持久，能够适应当地丘陵山地的复杂路况。

业内专家表示，中国电摩产业的全产业链优势，是其他国家无法复制的核心竞争力。全球范围内，日本、欧洲品牌虽有高端机车制造经验，但在电动化核心的三电系统上，缺乏完整的产业链配

套与规模化生产能力，产品成本居高不下；而东南亚、印度等新兴市场，虽有庞大的市场需求，但缺乏核心技术与完整的产业链体系，只能依赖进口零部件组装。唯有中国，同时具备核心技术自主可控、全产业链配套、规模化生产能力与庞大的国内市场，这也是中国电摩产业能够实现全球突围的核心底气。

智能电动汽车“芯”战争：从成本困局到技术突围

中经记者 陈茂利 张硕 北京报道

当前，智能电动汽车产业正经历一场深刻的“芯”变革。智能驾驶(以下简称“智驾”)芯片不仅占据整车BOM成本日益攀升，更成为决定车企能否构建差异化竞争力的战略制高点。

为谋求长期降本与技术主权，通过算法与硬件的深度耦合构建差异化竞争壁垒，近年来，特斯拉、理想、蔚来等头部造车新势力选择自研核心智驾芯片。部分传统车企以及第二梯队造车新势力则依托成熟第三方平台(高通、英伟达、地平线)，追求快速量产与成本摊销。

与此同时，《中国经营报》记者关注到，行业中出现“芯片归一化”的呼声，主张统一部分芯片标准以降低千亿级成本；此外，芯片赛道“舱驾一体”等新趋势也在重塑技术路线。

从自研到外采，从成本困局到技术突围，中国智能电动汽车芯片产业正站在十字路口。

自研还是外采？

2026年，车企在芯片路径上呈现出明显的“分层演进”，分为“全栈控制派”“供应链集成派”。“全栈控制派”(如特斯拉、蔚来、理想、小鹏)通过自研智驾核心芯片(如神玘NX9031、M100等)，追求算法与硬件的极致耦合，试图掌握智驾溢价的话语权；“供应链集成派”(以多数传统车企及二梯队新势力为主)则依托成熟的第三方大算力平台，通过深度定制实现快速量产与成本摊销。

事实上，没有任何一家车企追求“孤岛式自研”。即便自研核心算力，也会在通用模组和基础芯片上维持全球化外采。

“(我们)在前几年一直都用英伟达芯片，高峰的时候一年要花3

亿美元。”近日，一位头部造车新势力创始人、CEO揭秘了外采芯片的费用。初期，自研芯片研发投入大，但随着量产，摊销到几十万台车上，单片成本比外采大大节省成本。“神玘NX9031芯片累计量产已超55万颗，今年芯片用量达到几十万颗规模后，自研模式已实现经济效益。”记者了解到，该企业计划将神玘NX9031芯片这款芯片技术授权给其他车企。

目前，以特斯拉、蔚来、小鹏、理想为代表的头部车企已全面进入自研智驾芯片的收割期。这不仅仅是一场全生命周期的成本重塑，更是一次底层技术主权的交接。车企试图通过一次性的研发投入，构建起DSA架构(特定领

芯片“归一化”趋势：“舱驾一体”

在部分车企“站队”自研智驾芯片，行业中出现了芯片上“归一化”呼声。上述造车新势力CEO分享：“目前，电池和芯片占智能电动汽车成本的比重超过50%。”他以自家旗舰车型为例——该车型涉及1000多种半导体料号，总计超过4000颗芯片，其中大量功能重叠却因标准不统一、接口不兼容而分散使用。

面对这一行业痛点，他给出的解决方案是“芯片归一化”。他建议，由相关部门组织汽车企业尽快

统一芯片种类，为每个种类制定可互换的标准。“芯片规格的标准化和芯片的归一化，对提升智能电动汽车关键零部件的供应效率，解决产品波动的供需匹配问题意义重大，可以让一辆车降本几千元，给整个行业带来超过千亿元的降本机会。”

值得一提的是，当前，智驾芯片赛道出现了“归一”新趋势——“舱驾一体”。近日，地平线创始人兼CEO余凯透露，地平线将于4月下旬推出国内首款舱驾融合智能体芯片“星空”——将原本需要两

个域控制器、两套独立硬件才能完成的复杂计算，整合到一颗芯片上，“单车成本有望减少1500元至4000元”。在DDR内存价格大幅上涨的背景下，两套内存简化为一套，降本效果尤为显著。不过，“舱驾一体”落地也存在挑战。上述芯片公司创始人指出，当前，在落地层面存在一个关键障碍：不在芯片本身，而在车企的组织架构、软硬件解耦程度以及资源分配复杂性。

她指出，座舱与智驾在软件诉求、安全等级、带宽分配以及NPU

榨出来的真实性能。传统GPU架构利用率低，我们的数据流架构利用率高、功耗低。具体表现：同样场景下，我们能实现更高帧率，更短反应时间；紧急情况下，可以更早感知风险，更快做出避险动作。”

不仅如此，自研还关乎供应链安全。地缘政治下，国际芯片企业的供应多少存在不确定性。

尽管自研芯片有很多优势，但研发成本巨大、投入周期长等挑战并非所有的车企能承担的。中国一汽战略与合作部副总经理、智能产业发展办公室主任周时莹认为，芯片瓶颈并非单纯的算力，而是缺乏与之匹配的、支撑云端大模型运行的高效算力架构。如果AI架构

中国电摩的全球突围路径

从市场结构来看，全球电摩市场正呈现两极增长的格局。

这场强强联合，恰逢全球电摩市场爆发式增长的历史机遇期。根据QYResearch发布的《全球高性能电动摩托车市场研究报告2024—2030》，全球高性能电动摩托车市场规模预计2030年将达到10.2亿美元，年复合增长率10.0%。

不过，从市场结构来看，全球电摩市场正呈现两极增长的格局。

在东南亚、非洲、拉美等新兴市场，摩托车是居民通勤、生产经营的核心交通工具，庞大的保有量与电动化转型需求，为中国电摩产品提供了广阔的基本盘。中国电摩产品凭借全产业链优势，能够为当地市场提供“低成本、高可靠、可维修”的电动化解决方案，完美匹配当地的消费需求，已成为当地电动化转型的核心推动者。

在欧洲、北美等高端市场，碳排放法规的持续收紧，正推动高端燃油摩托向电动化转型。长期以来，欧美市场的高端电摩产品定价多在10万元以上，高昂的价格限制了市场普及。据市场消息，张雪机车与新能安联合打造的高端电摩定价在5万—8万元。若直接对标国际品牌的性能指标，将直接打破高端市场的价格壁垒，为中国品牌进军全球高端市场打开缺口。

从“产品出海”到“技术出海”“标准输出”的跨越也成为中国电摩全球突围的主要路径。

过去，中国两轮车出海，大多以贴牌代工、低价走量为主，品牌话语权与产品附加值较低。如今，新能安的电池技术方案已成为全球两轮车锂电行业的标杆；张雪机车在顶级赛事中的技术积累，也让中国机车的研发制造能力得到了全球市场的认可。二者的联合，不仅仅是产品的出海，更是技术标准与中国智造品牌的出海。

和数据链条无法突破，单点突破的芯片在整个智能驾驶系统中，其边际效应较低。

一家专业芯片公司(Tier 2)创始人给“车企造芯潮”算了一笔账，独立的芯片公司可以将芯片卖给几十家车企，从而收回数亿美元的研发成本并投入下一代研发。而车企自研芯片通常只能卖给自己，“如果没有足够的量支撑，商业上是无法闭环的”。她呼吁：“把灵魂还给主机厂，把集成空间留给Tier 1。”

不过，现实层面，不少车企选择“软硬件一体”芯片方案，需要让渡一部分研发主权。而“技术自主权”意愿较强的造车新势力车企，很难为此买单。

智驾芯片独立地快速迭代。绑在一起，迭代速度反而慢。这跟高端手机芯片里AP和基带分开是一个道理。”

当蔚来以自研芯片降本，理想以自研芯片突破性能极限，地平线以“舱驾一体”融合推动行业标准化，中国智能电动汽车芯片产业正站在“各自为战”与“协同共生”的十字路口。这场竞速没有唯一的答案，但它终将决定谁能在全球智能汽车产业的终极牌桌上坐稳一席之地。