



张雪机车

“一战封神”启示：

心存热爱、专注向前



北京时间3月28日，世界超级摩托车锦标赛葡萄牙站WorldSSP组别上，中国摩托车品牌张雪机车以近4秒的绝对优势夺冠

记者 夏子航

20年前，张雪是一位雨中追车3小时的少年；如今，他创办的重庆张雪机车工业有限公司（下称“张雪机车”），让中国摩托车一战封神。

在日前结束的世界超级摩托车锦标赛（WSBK）葡萄牙站WorldSSP组别中，我国自主制造的张雪机车在该站赛事双回合正赛中相继夺冠，打破了欧美日品牌长达数十年的垄断，创造了中国摩托车制造商在WSBK赛事中的历史性突破。人们喜欢这个草根逆袭的故事，但可能更喜欢张雪眼里一直有光的样子。

在关于张雪的访谈视频里，弹幕纷纷说他“纯粹”“赤子之心”“心存热爱”“了不起”。正是这份纯粹和热爱，让张雪彻底破圈、戳中千万人心绪。

无数人都在谈论、点赞张雪，大概点赞的正是这份“眼里有光、心存热爱、专注向前”。

在访谈中，张雪被问到：“为什么到今天还这么单纯呢？快40岁了，（人）还会不会复杂。”张雪的回答很“张雪”。他说：“如果不这样做，我觉得，对人生不划算。其实我们人生也就短短几十年，不得好好地、尽情地享受它吗？”

张雪的目标不是外界给的，而是来自稳定的价值观与强大的自驱力——为了把自己认准的事做到极致，为了自己的人生去全力以赴。

随着年纪越来越大，有的人逐渐明白，热爱其实也是一种可调整的长期主义，唯有专注才能走向更远的地方。

热爱是可以微调的。张雪从小就喜欢摩托车，但一开始的目标不是造摩托车，而是做一位赛车手。修车、上电视，是他的“曲线救国”。不过，当他明白自己可能做不了最优秀的赛车手后，伤心之余，他很快告诉自己，他造的车能夺冠和他夺冠是一样的。

专注是可以战胜时间的。张雪出生于1987年，从小被奶奶带大。14岁起，张雪开始独立生活，一切都靠自己打拼。修车、开车的技术都来自自学。

2004年，他开始练车，一年365天有200多天都在荒地练车，发誓要做最棒的摩托车赛车手。

2006年，19岁的张雪在湖南怀化麻阳老家开着一家摩托车修理店，兜里有时只有两三百元，

他想想方设法在当地采访的湖南卫视记者，雨中追车3小时，就是想上电视，从而进车队，参加比赛。

湖南卫视节目播出后，真有车队给张雪打来电话。2007年4月，张雪去了江苏，自己练习赛车，两年时间花光了几万元积蓄，最终只能短暂向现实低头。

2013年，张雪只身一人奔赴重庆创业。落地重庆时，张雪在当地谁也不认识，靠着在摩托论坛发改装帖、卖车积累了第一桶金。

张雪选择重庆不无道理。

1979年，我国第一辆民用摩托车嘉陵CJ50在重庆下线。随后，力帆、宗申、隆鑫等民营企业崛起。2025年，重庆摩托车产量达785.7万辆，位居全国城市第一，占全国总产量的35.5%；出口610.9万辆，占总产量的77.8%，全国摩托车出口十强企业，重庆企业占据5席。重庆拥有43家整车企业及400余家规上配套企业，燃油摩托车本地配套率超80%。

2017年，张雪与合伙人创办凯越机车。离开凯越机车后，2024年4月，张雪在重庆创立张雪机车，专注研发核心发动机与打造他热爱的摩托车产品。

关于专注，有一个“一万小时定律”。就是不管你做什么事情，只要坚持一万小时，基本上都可以成为该领域的专家。有一次，张雪公开表演，蒙眼组装好一台摩托车发动机，这无疑也是专注的成果。

为了“更专注”，张雪在张雪机车股权结构上也下了功夫。即便在完成最新一轮融资后，他与重庆张雪伙伴企业管理合伙企业（有限合伙）在张雪机车的合计持股比例也在80%以上。

2026年，张雪机车820RR三缸仿赛上市。正是这台民用量产车，经过赛道化改装，直接站上了世界超级摩托车锦标赛的赛场。这台从核心发动机、关键零部件到整车调校，均实现自主国产化的机车，拿下了双冠军。

在2026年初的品牌发布会上，张雪对外表示，2025年张雪机车总产值达7.5亿元，研发投入达6958万元，研发销售占比达9.33%，同期亏损2278万元。他同时透露，张雪机车2026年1月完成A轮融资，预计能够拿到9000万元的投资，投后估值10.9亿元。

在制造业人士看来，张雪机车的一战封神，是我国制造业在全球高端制造领域突围的一个缩影，也代表着我国工业制造加速迈向高端，而背后正是我国无数制造业从业者年复一年、日复一日的专注与奋进。

陈铭 记者 杨旸

在世界超级摩托车锦标赛葡萄牙站WorldSSP组别夺冠后，“张雪机车”热度持续攀升，相关概念股涨停，浙江资本的提前布局引发业内关注。

此次夺冠前，浙江国资联合上市公司完成了对张雪机车的A轮融资，以9000万元“突击入股”。上海证券报记者独家采访了解到，国资方面除了看好张雪团队实力及企业发展前景外，浙江金华当地成熟的摩托车产业链配套资源，也是其选择入局的重要考量。

业内专家认为，张雪机车的快速走红，标志着中国高端摩托车自主品牌迎来新的发展机遇。未来国产重型摩托车品牌价值有望迎来重塑，进一步引导资本、技术与人才向高端摩托车领域集聚。

“看好张雪IP”

在投资方看来，张雪机车并非国内最早入局重型摩托车的企业，却是IP风格最具影响力的品牌之一。“国内重型摩托车领域已有标杆企业，但我们认为自主品牌的爆发点还不够。”A股上市公司宏昌科技相关负责人在接受上海证券报记者采访时坦言，此前国内不少人买摩托车都首选国外品牌，自主品牌整体上

仍缺少足够强的突破口。“而张雪有IP，这是很独特的。”该负责人说。

企查查显示，2026年3月6日，张雪机车完成9000万元A轮融资，投资方为杭州浙创百舸创业投资合伙企业（有限合伙）与金华浙创金义智控创业投资合伙企业（有限合伙）（下称“金华浙创”）。其中，宏昌科技持有金华浙创29.82%股份，形成“省级国资+地方上市公司”联合投资格局。

谈及张雪机车的核心考量，宏昌科技相关人士归纳了三点：“一是看好国内重型摩托车市场的发展潜力；二是张雪的IP在重型摩托车的细分领域里很有影响力，可以成为自主品牌的爆发点；三是他个人对产品的极致追求的精神，我们非常认可。”

金华浙创相关负责人表示，此次果断投资，一方面是认可张雪机车的技术实力、产品竞争力及团队潜力，看好其机车领域成长空间，与基金定位高度契合，也符合地方国资基金聚焦硬科技的发展主基调；另一方面，金华本地已形成成熟的摩托车产业链配套体系，加之金义新区正大力培育新能源汽车产业，与张雪机车高端赛道形成显著产业协同，发展前景广阔。

值得一提的是，张雪与金华产业发展有着深厚渊源。记者了解到，张雪早年曾任职于金华武义的浙江阿波罗运动科技股份有限公司，多年浙

江媒体曾报道过其“蒙眼组装发动机”的绝技。多位熟悉张雪的人士告诉记者，张雪深耕机车行业多年，虽学历不高但对行业充满热情，多年来坚持发动机自研，这种“以技术为核心”的发展理念，正是其获得浙江上市公司和国资关注认可的重要原因。

张雪机车销售“火爆”

2017年，张雪与他人共同创办了凯越机车，2024年离开凯越再度创业，这才有了以其名字命名的重庆张雪机车工业有限公司。

“张雪机车成立时间虽短，企业却相当成熟。”一位曾赴该公司实地考察的投资方代表这样评价。他告诉记者，张雪机车核心团队中，部分成员来自原凯越团队，且已追随张雪创业多年，团队非常稳定，整体运营模式成熟规范，这也是其能够实现快速崛起的关键因素。

公开资料显示，目前张雪机车已建成核心零部件至整车的一体化产能，全国门店达245家。张雪机车官方信息显示，公司旗下820RR+500RR车型于日前创下百小时大定5543台的销售佳绩。

记者采访了解到，受夺冠消息带动，张雪机车门店的关注度和销量均明显增长，多家线下销售门店店员向记者表示，近两日门店咨询和采购客流量明显增加，销售非常火爆。

中国银行非息收入创历史新高！多元增长引擎效能凸显

在净息差持续收窄的银行业共性挑战下，中国银行于3月30日交出了一份“稳中有进、进中提质”的年度答卷。2025年，中国银行实现营业收入6599亿元，同比增长4.28%；税后利润2579亿元，同比增长2.06%。值得关注的是，其成本收入比同比下降0.93个百分点至27.84%，投入产出效率提升。非利息收入2192亿元，同比增长19.2%，其中手续费净收入822亿元，同比增长7.4%。非利息收入贡献占比超过33%，创历史新高。非息收入的稳健贡献，正成为支撑盈利能力的重要支点。与此同时，数字化转型与全球化战略纵深推进，为这家百年大行注入新的发展动能。

非息收入创历史新高：三大引擎驱动结构优化

非息收入的增长，本质上是银行轻型化转型能力的体现。2025年，中国银行非息收入的大幅增长主要得益于三大引擎的驱动。

首先是把握居民资产配置转型升级的发展趋势，提升财富管理效能。中国银行持续构建“全市场+全集团”产品货架，提高产品遴选和管理能力，在销售代销公募基金和理财产品超过7,500只，受益于2025年资本市场回暖，境内个人客户投资类资产增长15%，中银香港代客股票交易量增长85%，中银基金管理规模增长12.8%，带动集团代理手续费增长26.67%。同时，加快全球托管能力建设，集团托管资产规模增长21%，带动相关手续费增长7.74%。

其次是做优综合金融，持续提供优质的支付结算服务。中国银行扎实拓展客户和账户基础，全量对公客户、对公结算账户数均实现两位数增长，国际结算量增长9.56%，带动集团清算类手续费增长2.03%，连续5年实现正增长。其中对国内结算手续费表现亮眼，同比增长7.2%，发展基础进一步夯实，国际结算领先优势进一步扩大。

最后是发挥全球市场业务优势，稳健拓展交易和投资业务。2025年全球金融市场波动较大，中国银行依托全球24小时不间断服务网络，服务全球客户资金避险和保值需求，代客交易业务稳健增长。把握本外币债券市场走势，动态优化投资组合，金融投资收益有效增长。

数据显示，中国银行境内机构全年办理国际结算量超4.45万亿美元，跨境人民币结算量17.70万亿元，分别同比增长9.56%和19.43%。这两项核心跨境业务不仅巩固了其作为跨境金融服务主渠道的地位，更为其贡献了稳定且高质量的手续费及佣金收入。与此同时，结售汇、人民币外汇衍生品业务量、外汇买卖货币品种数量等交易类指标继续保持国内市场领先，直接带动了交易类非息收入的提升。

综合化经营也为非息收入打开了新空间。2025年，中国银行举办联合活动87场，综合经营联动融资项目数量同比增长24.25%。全球托管规模保持国内第一，财富管理私人银行业务稳步推进——这些轻资本、高附加值的中间业务，正在优化其收入结构，降低对传统息差业务的依赖。

服务实体经济：信贷投放“量质齐升”

在信贷资源分配上，中国银行呈现出明显的“精准滴

灌”特征。截至2025年末，境内人民币贷款新增1.81万亿元，增幅9.90%。其中，战略性新兴产业贷款余额突破3.23万亿元，同比增长30.59%；绿色贷款余额超过4.96万亿元，增长27.83%，占比超过20%。

值得关注的是，该行率先发布支持人工智能产业链发展行动方案，与4460家人工智能产业链核心企业建立合作，授信余额达5456亿元。这一布局既契合国家新质生产力发展方向，也为银行自身储备了高质量的资产增长点。

在提振消费方面，境内个人消费贷款余额增长28.35%，外卡收单交易额同比增长75.73%。“两新”“两重”项目设备更新贷款余额超1,500亿元。这些数据表明，该行正通过多元化的信贷投放，在服务国家战略与实现自身发展之间寻求平衡。

科技深度赋能：从“技术应用”到“业务重塑”

2025年，中国银行完成了历史上最大规模的系统批次投产，在破解核心系统架构转型难题上迈出关键一步。这不仅是在技术层面的升级，更意味着其业务响应能力的根本性提升。

人工智能全面赋能业务场景。中国银行制定《“人工智能+”建设规划》，部署DeepSeek、Qwen3等10余款主流大模型，构建智能化助手400余个，在信贷、营销、运营、办公、客服、科技等重点领域实现深度赋能。智能营销助手已覆盖各级客户经理，智能问答助手覆盖所有网点，远程客服助手覆盖90%应用场景。企业级机器人流程自动化覆盖超3,600个场景应用，累计支持超270种票证识别，日均调用量达150万次。

数据治理取得突破性进展。中国银行完成数据“颗粒归仓”工程，累计将9.4万张数据表接入集团数据湖，实现总分行有效数据全覆盖。数字化营销中枢与一站式客户关系管理平台的重构，使其客户营销服务向精细化、智能化、自动化方向迈进。

科技基础能力显著增强。2025年，中国银行在科技金融领域形成差异化业务优势，成为推动全行高质量发展的新引擎。科技贷款余额突破4.8万亿元，占对公贷款比重超1/3，位列可比同业第一；授信客户总数超过17万户，其中科技型企业授信覆盖率和客户增量均处于市场领先水平。云平台服务器总量突破5.1万台，技术架构转型加速推进。通过“揭榜挂帅”机制，围绕“五篇文章”和跨境服务提升等重点领域，累计推出180余项创新成果。

构建科技金融生态体系。深入推进“中银科创生态伙伴计划”，为科技型企业搭建高效对接技术、产业、资金、人才的

平台，两年共举办近200场活动，吸引7500余家科技企业和800余家投资机构参与。2025年末进一步推出“中银科创贯通式客户培育计划”，为“硬卡替”等关键核心技术企业构建未来3-5年的“股投接力式”金融支持方案。

打造耐心资本。做优AIC股权投资基金和中银科创母基金，认缴规模合计超过400亿元，在商业航天、生物医药、人工智能、集成电路等领域落地标志性股权项目。积极参与设立京津冀创业投资引导基金，为科技创新引入更多长期稳定的金融活水。

中国银行副行长蔡利表示，下一步该行将坚定推进自主化进程，加快核心能力提升，增强技术体系的韧性；同时全面实施“人工智能+”行动，聚焦核心业务场景需求，打造人工智能应用范式，深入参与金融领域“数据要素×”行动，充分释放数据要素价值。

国际化纵深发展：全球化优势持续放大

作为全球化程度最高的中资商业银行，中国银行将全球化明确为全行发展战略的核心和首要任务。2025年，中国银行境外机构资产总额、税前利润贡献度分别增至22.18%和27.99%，显示海外布局已从“规模扩张”走向“价值创造”。

跨境金融服务能力持续领先。境内机构办理国际结算量超4.45万亿美元，同比增长9.56%；跨境人民币结算量17.70

万亿元，同比增长9.43%。跨境电商结算业务规模达1.18万亿美元，同比增长45.07%。在共建“一带一路”国家累计跟进公司授信项目超过1400个，累计授信支持逾4390亿美元。

人民币国际化进程加速推进。中国银行CIPS直参行数量达46家、拓展间参行700余家，中国人民银行授予的清算行总数增至18家，均保持同业第一。叙做各类多币种跨境人民币业务金额超3,500亿元，市场占比超过85%。熊猫债、离岸人民币债券等业务持续领跑市场。

全球托管业务实现里程碑式突破。中国银行建成首家中资全球托管银行，托管网络覆盖100多个国家和地区，全球托管规模保持中资同业第一，为各类跨境投融资客户提供高质量托管服务。

中国银行行长张辉在2025年业绩发布会上强调，全球化是中国银行与生俱来的基因和百年经营的底蕴。展望未来，该行将抓住国家“十五五”规划扩大高水平对外开放的机遇，在人民币国际使用、中资企业出海、全球资产安全需求增长等领域积极布局，持续提升全球布局能力和国际竞争力。

结语

站在“十五五”的起点上，中国银行明确表示将聚焦主责主业，持续提升全球布局能力和国际竞争力。在银行业普遍寻求转型突破的当下，这家拥有百年历史的国有大行，正通过优化非息收入、服务实体经济、科技深度赋能、深耕全球发展等维度，向新、向优、向好、向强、向稳、向智发展，构筑穿越周期的核心竞争力。

