

以多式联运为纽带 重庆枢纽港产业园构建汽摩产业高地

□ 见习记者 郭晋 全媒体记者 吴静 通讯员 龙小凤



即将出口海外的重庆峻驰摩托车。

近期,张雪机车在世界超级摩托车锦标赛(WSBK)葡萄牙站赛场上接连斩获双冠,打破杜卡迪、雅马哈、川崎等国际豪强在该组别长达数十年的垄断。时至4月中旬,这份震撼业界的荣耀仍在持续发酵,而聚光灯外,重庆枢纽港产业园(以下简称“园区”)正默默为这份荣耀提

供着至关重要的产业支撑。

近年来,园区全力打造汽摩产业集群,以多式联运为纽带,依托珞璜港、小南垭等物流枢纽,通过精准“延链、补链、强链”,构建从核心零部件到整车的完整产业生态体系,不仅是摩托车、三轮车等传统优势产品的制造基地,更解

化出一批在散热器、外观覆盖件、智能电驱等细分领域掌握话语权的“配套冠军”。

产业发展的澎湃动能,体现在跃升的数据上:截至2025年底,园区已汇聚汽摩及相关企业363家,其中规模以上工业企业86家,全年实现产值超248亿元。

配套冠军

深耕制造 提升锻造产业支撑力

走进重庆德钢科技开发有限公司的生产车间,自动化生产线正有条不紊地运转,一块块铝材经过精密加工,变身为结构复杂、鳍片密布的高性能散热器。

“我们为张雪机车生产的产品,不仅要满足极致的散热效率,还要在轻量化、可塑性上达到赛车级标准。”该公司相关负责人语气中透着自豪与严谨,作为一家年产能达300万套的行业头部企业,其产品已为全球超百家摩托车品牌配套,随着张雪机车队夺冠带来的品牌效应与技术背书,2026年,预计年产值将增至8亿元。

同样在幕后发力的,还有为冠军赛车打造“战袍”的重庆广能万玺科技有限公司。在该公司车间里,普通的塑料板材被塑造成兼具凌厉美感与空气动力学效率的赛车覆盖件。

“别小看这一块覆盖件,我们通过材料和工艺创新,在保证强度的前提下极致减重。”该公司技术工程师指着刚下线的整流罩说,自张雪机车品牌创立之初,重庆广能万玺科技有限公司为其提供了全系车型的整车外观件。随着品牌市场爆发,今年预计订单将增加60%。

而在智能网联新能源汽车这条赛道上,园区的“配角”同样关键且耀眼。这里有专精于高精度压铸模具的国家级专精特新重点“小巨人”东科模具;有为长安、赛力斯提供高强度螺栓、螺母等配件的金海标准件公司;有为新能源汽车的空调与热

管理系统提供核心铝管组件的重庆常腾……此外,铭仪机械智能网联新能源汽车零配件生产基地、金海标准件新能源汽车零部件智能化生产基地、东辰源新能源汽车大型一体化结构件压铸模具智能工厂等项目,正进一步拓展产品线,推动产业集群从传统燃油向新能源领域华丽转身,持续为比亚迪、赛力斯、长安、吉利、长城等主流车企输送“江津智慧”与“江津零件”。

事实上,江津珞璜港作为“千里轻舟”的重要枢纽,依托长江黄金水道有效串联起了川渝两地新能源汽车产业体系。例如,赛力斯汽车的动力电池来自四川宜宾的宁德时代工厂,后桥总成及后车架来自四川建安有限公司,全车线束来自四川泛华电器有限公司……

“目前长安汽车有三分之一的供应商来自四川,每年有超200亿元的合作大单。”重庆长安汽车股份有限公司采购中心副总经理高丽蓉介绍。

如今,园区44家规模以上汽车零部件企业中,37家已切入新能源汽车配套体系,其中19家企业与长安建立合作关系,7家企业实现规模以上业务往来,2025年实现规模以上产值115亿元。随着长江黄金水道的效能被进一步开发,成渝两地将加速形成集产业研发、制造、销售、维修为一体的汽摩综合体系,为打造世界级汽摩配件产业集群奠定了坚实基础。

通江达海 开放通道为出海奠定基础

优秀的零部件是基石,而将它们高效汇聚成一台性能卓越的整车出海,则考验着区域物流生态协同能力。在园区,一场“从点到链,从链到车”的精彩转化,每天都在高效上演。

在重庆万虎机电有限责任公司的整车生产线上,一台台三轮摩托车正在完成总装。“今年一季度,我们在南美洲和东南亚的出口业务呈现积极的增长,尤其是智利的订单已经排到了今年8月。”该公司国外销售部有关负责人介绍,就在不久前,6个标准集装箱装满了该公司制造的三轮产品,通过西部陆海新通道江津班列发往秘鲁钱凯港。“通过铁海联运,能够让物流成本较传统运输节省20%以上。同时,我们的产品在南美的港口可以通过船舶、车辆转运至智利、厄瓜

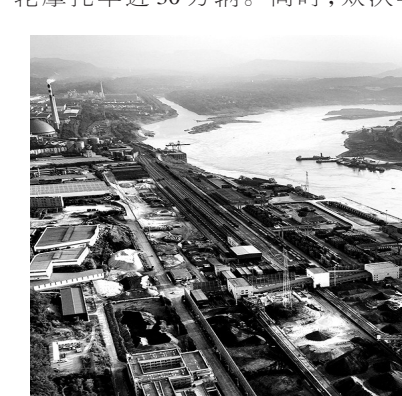
多尔等国家和地区,进一步辐射我们的市场范围。”该负责人介绍。西部陆海新通道,是重庆枢纽港开放发展的“基础”。数据显示,常态化开行以来,截至2026年3月底,西部陆海新通道江津班列累计开行6594列,共运输329706标箱,累计运输货值超340亿元。

再如,重庆枢纽港产业园已实现中老、中老泰边境联运班列常态化运行,并开通了中老泰马、中缅铁公边境联运班列等,像长安汽车等“重庆造”整车及零部件,可在小南垭站、珞璜港集结,通过铁海联运模式出口老挝、泰国等国家。

借助通道的优势,园区得以实现与东南地区的深化合作,目前已与泰中罗勇工业园、老挝磨丁经济特区等境外园区签订战略合作协议,推动“多国多园”合作走

深走实。

这种复合型的物流网络,产生了强大的聚合效应。2025年,园区内像万虎这样具备三轮摩托车整车生产资质的企业共5家,年产三轮摩托车近30万辆。同时,众沃车



长江畔的重庆枢纽港产业园一片繁忙景象。重庆枢纽港产业园供图

业、昌明摩托等高端两轮摩托车制造企业也在迅速崛起,去年产量超6万辆。园区整车企业70%的产品面向国内市场,另外30%主要出口至非洲、南美、东南亚等30多个国家及地区。

港产融合 营商环境铸就全球竞争力

同样的故事也发生在北易车业和昌明摩托等企业身上。北易的三轮摩托车主要通过公路运输至云南瑞丽口岸,销往缅甸;昌明的电动摩托车则依托铁海联运,远销至摩洛哥、阿尔及利亚等地……这些四通八达的“出海通道”,已成为园区提升全球竞争力的关键一环。

更为可喜的是,这些通道不仅是产品出口的“大通道”,更成为吸引国际关注的“回音壁”。许多海外客商在接触到终端整车产品后,主动溯源,将订单直接下给了园区内的零部件配套企业,实现了产业链价值的整体提升。

让企业不仅“出得去”,更能

“扎下根”“长得好”,离不开暖心、贴心、省心的服务。

“当时项目签约后,园区立刻派来了服务专员,从工商注册到施工许可,所有流程都有人带着我们跑。施工中遇到临时用电难题,一个电话,园区协调会就开到了现场。”回想起项目落地时的情景,一家新能源零部件企业的负责人记忆犹新,这样的“速度”与“温度”,正是园区悉心打造的营商环境品牌。

自重庆枢纽港产业园启动建设以来,园区创新推出了“1+1+3+N”项目服务机制和“马上办好”极简审批模式,为签约项目提供全生命

周期“一站式”服务。企业投产后通过建立“企业吹哨·部门报到”平台及“一对一”领导联系企业等制度,企业诉求得以高效响应;通过设立法治法律一体化服务中心,为企业提供法治保障;通过精准辅导企业申报,园区市级专精特新企业、高新技术企业保有量持续增长,创新土壤日益肥沃。

优越的营商环境,如同强大的“引力场”和“助推器”,与园区得天独厚的物流优势形成共振。2025年,园区出口三轮及两轮摩托车近10万辆,汽摩产品出口额超6亿元,超8700个标箱的“江津造”汽摩零部件经由此里走向世界。

物流天下

在亚洲这片全球最繁忙、最复杂的空域中,马士基自有波音777全货机正从上海、河内、胡志明等亚洲主要贸易枢纽陆续起飞。机舱内,电子产品、生鲜货物、关键零部件在云端高速穿梭,准时抵达墨尔本、曼谷、新加坡等目的地。支撑这一切的,是一张精心设计、覆盖亚洲核心市场的空运网络——马士基寰亚空运。

六大航线与自有运力领航

马士基寰亚空运网的核心,是六条热门直飞航线:上海至墨尔本、上海至曼谷、上海至新加坡、河内至墨尔本、胡志明至墨尔本、胡志明至上海。它们不仅串联起中国、越南与澳大利亚、东南亚的重要空港枢纽,更构成了马士基在亚太区域“多点直达”的骨架。在六大航线之外,寰亚空运已进一步覆盖亚洲主要城市,将中国、日韩、东南亚等亚太核心贸易节点编织成高密度航线网络。这意味着,客户可以告别繁琐的中转与不可控的延误,在区域内及亚太延伸市场上实现真正意义的高效直达。

2025年12月,马士基亮相第七届浙江国际智慧交通产业博览会。在这场近4万平方米的行业盛会上,马士基与众多交通运输领域的企业、高校及科研机构同台交流,分享了在智慧空运方面的探索与实践。而步入2026年,这些布局正加速转化为客户可感知的价值。凭借深耕亚洲市场的资源积淀,马士基为客户提供稳定的舱位保障与固定的运输时效,精准匹配高频补货、快反供应链等需求。对于跨境电商、消费电子、快时尚等销售周期短、时效要求高的行业而

言,这种“可预期”的运输能力,本身就是一种核心竞争力。

更值得一提的是,马士基正将自有运力作为战略支点。其自有波音777全货机不仅进一步压缩了运输时间,更带来20%至40%的运力提升,让每一次中转更高效、更可控。杭州萧山国际机场,作为马士基重要的战略空港,如今已成为连接全球的核心枢纽。自航航线网络在长期延伸中,与全球多家航空公司建立了稳固的战略合作关系,确保舱位供应稳定可靠。亚太区域排布高频航班、固定运输时效,使得时效敏感货物可以按时交付,帮助客户在销售旺季或突发需求面前抢占市场先机。

四大优势破解运输痛点

网络是骨架,服务才是血肉。马士基寰亚空运并非仅仅提供“从机场到机场”的位移,而是围绕客户痛点,整合升级出四大核心服务优势,让每一次运输全程无忧。舱位稳供,保障时效。在空运市场波动频繁、舱位“一票难求”的常态下,马士基与全球多家航空公司建立了稳固的战略合作关系,确保舱位供应稳定可靠。亚太区域排布高频航班、固定运输时效,使得时效敏感货物可以按时交付,帮助客户在销售旺季或突发需求面前抢占市场先机。

密网覆盖,高效流转。高密度



航线网络大幅缩短了货物在中转环节的停留时间。从上海到新加坡、从胡志明到墨尔本,核心城市间的运输效率显著提升,供应链流转效率随之迈上新台阶。

全链一体,跨境畅达。这是马士基区别于传统空运货代的核心能力。打通报关、空运、陆运全链路,客户无需再对接多方服务商。马士基团队熟悉亚太各国海关政策与清关流程,全程物流状态可实时掌控,真正实现“端到端”一体化操作。从起运地仓库到目的地工厂,每一个节点都清晰可见。

定制服务,适配多元。不同货物、不同行业的需求千差万别。马士基针对冷链、危险品、高值品、常

自有运力+全链一体

马士基六大航线织密亚太空运网络

□ 全媒体记者 许愿 通讯员 史园

格执行标准化作业程序。团队成员均通过IATA认证的专业培训,并定期更新以适应最新法规。在整个运输过程中,从起运地到目的地,马士基提供覆盖63个国家的一体化服务,在韩国、中国等关键枢纽配备专属联系人,提供7x24小时支持。最终,这批危险品在48小时内完成高时效交付,充分展现了“自有运力+专业团队+全链可视”的独特价值。

韧性增长与全球视野

步入2026年,亚太地区物流供应链正应对日益复杂的全球贸易环境——贸易流向变化、监管政策调整、客户需求演进,多重因素交织重塑着行业格局。尽管区域内主要贸易通道需求总体平稳,但持续存在的地缘政治与政策不确定因素,正促使企业将供应链的灵活性、可视化与实效性提升至前所未有的高度。

根据国际航空运输协会(IATA)数据,2025年10月,亚太地区航空公司的航空货运需求同比增长4.1%,运力增长5.1%,体现了该地区对全球航空货运复苏的重要贡献。各贸易通道表现分化:受技术和医疗保健产品强劲需求推动,欧洲—亚洲航线领涨;中东—亚洲和非洲—亚洲航线也实现稳健增长;而北美—亚洲航线因谨慎的库

存策略和疲软的消费者情绪,需求依然乏力。亚洲区内货流保持稳定,结构性运力缺口仍然存在。

在深耕亚太市场的同时,马士基同步布局全球空运网络,开通中国至西非、拉美两条需求旺盛、舱位紧俏的航线。依托全球一体化物流网络与专业运营能力,搭建起高效可靠的空中通道,一站式满足全球空运需求。

更具战略意义的是,马士基正在通过自航航线网络重新定义效率。相比传统空运流程中六个操作节点的繁琐与信息损耗,马士基凭借自有运力与标准化作业流程,将节点由六步压缩至四步,打通端到端关键链路,显著减少中转不确定性与信息断层。在杭州萧山机场,这一模式已成功应用于危险品等高要求货物的合规运输。

面向未来,马士基将持续扩展自有运力与区域航线布局。寰亚航线服务覆盖中、越、泰、新、澳五大热门市场,连接上海、胡志明、河内至曼谷、新加坡、墨尔本等航点,实现24至48小时快速直达。在高峰期或突发情况下,客户依然可以按需出货、快速响应市场节奏。从亚太全域航线覆盖,到西非、拉美全球航线延伸,从自有波音777全货机的运力提升,到全链一体的端到端可视化,马士基正以更确定的运输能力、更灵活的服务方案,助力客户在全球市场中把握先机、加速增长。