



些布局，不仅为中国出海企业提供了便利，也推动了拉美地区数字经济与实体经济的深度融合，助力当地企业实现数字化转型。

中国新能源汽车品牌凭借先进的技术、可靠的品质和精准的市场策略，在拉美地区迅速崛起，成为当地新能源汽车市场的重要参与者。

宇通客车至今业务已覆盖智利、哥伦比亚、墨西哥、秘鲁、厄瓜多尔、牙买加等 20 多个国家和地区，实现了规模化销售与本土化运营。如今，宇通客车在拉美地区的累计保有量已超 28000 辆，成为拉美市场主流的中国客车品牌。截至 2024 年底，宇通累计出口墨西哥市场 905 辆新能源客车，占中国客车品牌出口份额的 79.9%，仅在首都墨西哥城就有 486 辆宇通双源无轨电车正在运营，产品占有率高达 99%。

近年来，美的、海尔等家电巨头纷纷在东南亚投资建厂。美的在越南、泰国等地设有生产基地，其产品不仅满足了当地市场的需求，还出口到周边国家；海尔则在泰国建立了工业园，年产能达 600 万套，通过本地化生产和销售，海尔在泰国市场的份额不断提升，其空调、冷柜在泰国市场位居行业第一，冰箱、洗衣机位居行业前三。

东南亚地区的电商市场呈现的爆发式增长的态势，也为中国品牌提供了广阔的销售渠道和发展空间。集研发、销售为一体的新生活数码品牌倍思科技，2017 年就进驻东南亚规模最大的电商平台 Shopee，并开设了所有站点，逐渐打开东南亚市场。如今，品牌平日订单已破万，2023 年开始至今该市场的整体增速稳步增长。在 2023 年的 Shopee 9.9 大促中，倍思仅马来西亚站点的业绩就实现了倍数级增长。

## 高端装备“以技术换市场”

近年来，国内尤其是上海，在人工智能、高端制造、

海洋装备等领域涌现出一批具有全球竞争力的龙头企业，持续加速扩大“出海”产业化规模。

中交上航局自主研发投资并联合黄埔文冲、中船 708 所设计建造的我国全新一代超大型自航绞吸式挖泥船——“新海鲨”轮，攻克了挖掘破碎、可靠定位、远距离输送、总装集成等设计制造‘卡脖子’难题，实现了绞吸疏浚装备设计制造的国产化、大型化和系列化，技术达到国际领先水平，为中国高端装备制造和基础设施建设出海走向世界提供了强有力的支撑。

国轮国造的“新海鲨”轮作为中国疏浚“科技出海”的代表，2024 年首次在中东地区开展人工岛吹填项目，展示了中国装备的高质量履约能力，无论是施工过程中可利用的作业时间、施工中的小时产量还是每一方的油耗成本，都有相当的竞争力。

也正因此中东的业主在第一项工程完工后，马上就跟上航局签署了第二项工程。

上航局通过“以技术换市场”策略，在保持核心技术的前提下，实现部分智能化疏浚技术转移至中东地区，以换取市场准入与合作机会，从而有效推动企业的全球布局，让“科技出海、产业升级”成为现实。近年来，该局通过高端装备出口、技术服务输出和国际工程承包等贸易模式，还承建了多个大型疏浚工程，如秘鲁钱凯港项目、巴基斯坦瓜达尔港疏浚工程、斯里兰卡科伦坡港口城项目、马来西亚巴生西港工程等，促进中国疏浚装备和技术在国际市场的份额逐年提升。

上海电气也以高端装备制造为基础，积极拓展风电装备在不同国别和场景的应用。其中，在克罗地亚的 156 兆瓦项目是当前巴尔干地区运行最大的陆上风电项目。此外，该集团在韩国市场创新商业模式，获得韩国海上风电项目订单，在越南、印尼等市场取得风电项目的突破。根据公开数据显示，上海电气风电集团 2024 年的海外项目中标量超过 1 吉瓦，涉及欧洲、东南亚、韩国等区域和国家，在摸索过程中积累了科技产业出海的宝贵经验。**■**