

记者观察

重研发 优服务 创品牌

『中国智造』走向世界舞台

本报记者 管克江 李强 高凯元 杨一

近年来，中国不断加大专精特新企业培育力度，一大批专精特新中小企业脱颖而出。这些企业加强自主创新，积极融入国际市场，形成独特竞争优势，给海外消费者带来更多智慧和绿色新体验，推动“中国制造”向“中国智造”迈进。

智能配件——

注重市场调研 加大研发投入

走进阿联酋迪拜的家乐福、沙拉夫等大型商超，在售卖移动电源、手机智能配件的货架上，中国品牌安克创新的产品总是被摆放在显眼位置，品类也很齐全。安克创新科技股份有限公司中东和非洲区域市场负责人法拉兹·迈赫迪介绍，企业生产的充电线、家用安防摄像头等产品在中东市场的占有率约为30%，销量位居一些国家充电配件类电子消费品市场前列。

作为一家专注于智能配件和智能硬件设计、研发和销售的企业，安克创新的产品受到海外市场欢迎的一个原因是重视当地消费者需求。

“我们一家经常去沙漠露营，但是露营灯、移动音响、移动投影仪等电子设备的用电一直是个问题。”在一次针对客户的问卷调查中，一条来自本地顾客阿德南的留言引起了企业营销负责人夏米拉·祖恩的注意，她特意拜访了阿德南。在交谈中祖恩了解到，消费者用车载电瓶充电需要购买额外的连接设备，增加了露营成本，充电速度也不理想。在评估市场后，企业研发部门推出大功率移动储能电源。“这款移动电源用一晚上，第二天还有1/3的电量。”阿德南对新产品十分满意。

“来自世界各地的用户给我们的产品留下了上万条评价，有的长达几千字，这对企业而言非常有价值。基于用户需求进行产品开发，是安克创新扬帆出海的关键。”安克创新高级副总裁、全球销售与营销负责人张山峰表示。去年，安克创新在中东市场成绩亮眼，营收达1.1亿美元，同比上升35.71%，占全球总营收的5.35%。

一根充电线标价69迪拉姆（1元人民币约合0.53迪拉姆），安克创新的产品不算便宜。当地超市的销售人员说，与价格相比，很多顾客在挑选手机充电器时，更关注的是能否快充、会不会过热等与产品质量相关的因素。迈赫迪表示：“我们希望通过持续的科技创新，开发出质量更好的产品。”

迈赫迪给记者举了一个例子：手机数据线在很多消费者的印象中属于易耗品，价格低廉，利润空间非常小。安克创新的研发人员花了将近1年的时间，测试了上百种材质，最终研制出一款耐用度是普通数据线30倍的手机数据线。有海外网红博主专门为此线拍了视频，视频中，这根线拉动了一辆1.5吨重的汽车，这款产品也因此被称为“拉车线”。

注重研发和创新，是企业不断发展的深层动力。2022年，安克创新研发投入达10.8亿元，同比增长38.8%，研发人员在员工总数中占比过半。“用创新推动企业更好走出去，未来会有越来越多的中国企业在全球市场打开一片天地。”张山峰表示。

电动两轮车——

布局共享出行 深化行业合作

手机扫码，取出头盔，启动车辆……在德国柏林、西班牙马德里、荷兰阿姆斯特丹、奥地利维也纳等欧洲城市，越来越多的年轻人如今选择共享电动摩托车出行。在街头如雨后春笋般出现的共享电动摩托车中，经常能看到中国品牌小牛电动的身影。“受益于中国大市场和智能制造产业链完备，企业在技术和成本方面都有优势，实现了在欧洲市场的迅速发展。”江苏小牛电动科技有限公司海外市场总监赵可说。

截至2022年第三季度，小牛电动在欧洲地区共有28家品牌旗舰店、近200家优选店，以及800家合作门店。据欧洲摩托车专业媒体德国Motorrad杂志今年1月的报道，小牛电动位列小排量踏板车销售榜第六名，是前10名中唯一的电动摩托车。

小牛电动进入欧洲市场不过7年多时间。2015年，小牛电动推出首款自带APP管理、大数据分析等手机互联功能的产品，在意大利米兰国际两轮车展上亮相，便引发市场关注。“当时，欧洲市场还没有带APP功能的电动两轮车，看到我们的产品后，很多经销商主动前来洽谈合作。”赵可说。

2016年8月，小牛电动开始在德国市场销售。经过几年的发展，企业收获了亮眼的业绩：在德国共享电动摩托车市场中，小牛电动约占20%的份额；在整个德语区，自2019年起，小牛电动的销量和市场占有率都位居第一。“小牛电动产品的持续迭代速度令人印象深刻，该公司是我们理想的合作伙伴。”荷兰共享租赁企业Check联合创始人蒂恩·范赫尔夫特表示。

对小牛电动感兴趣的不仅是电动两轮车经销商，还包括博世集团这样的工业行业巨头。在2021年慕尼黑国际车展上，小牛电动车出现在博世的展区。二者联合开发的轮毂电机，让两家企业实现了互利共赢：小牛电动产品的电机性能得到提升，博世集团则顺利进入电动两轮车这一新兴市场。

近年来，由于欧盟出台2035年将停止销售所有燃油机动车的政策，各国政府非常鼓励使用电动车，欧洲电动两轮车市场发展迅速。据统计，2022年欧洲电动两轮车注册总量已超过13万台。这其中，共享电动摩托车的数量增长迅速。

布局共享出行正是小牛电动在欧洲市场发展的重点。赵可介绍，此前，共享出行企业一般需要先采购车辆，再找物联网企业提供软件解决方案，不但经济和沟通成本非常高，系统也不稳定。小牛电动凭借自身的智能化优势，为企业提供一站式成套解决方案。德国主要共享出行服务商Felyx公司首席运营官卡斯帕·兹维茨洛特对此赞不绝口：“这种端到



④



⑤



①

图①：消费者在体验安克创新带有骨传导耳机功能的墨镜产品。

图②：慕尼黑国际车展上，工作人员向参观者展示小牛电动产品。

穆罕默德·乔杜里摄 本报记者 李强摄



③

图③：消费者在极米科技位于意大利米兰一家电器商场的快闪店体验投影仪产品。

图④：参观者在新加坡消费电子展上了解追觅科技产品。

图⑤：近年来，江西省大力培育专精特新企业，给予企业新增融资贴息、贴保等补贴支持。图为在赣州市赣县区的一家环境科技企业内，工人在生产线上赶制出口国外的智能中央空调零部件。

邹成摄 夏博悦摄 朱海鹏摄（影像中国）



②

作为一家专精特新企业，极米科技自2018年起已连续多年蝉联中国投影仪市场出货量第一。2020年，极米科技开始进入欧洲、日本、美国等海外市场。2021年境外收入6300万美元，同比增长145%，2022年则达到1.14亿美元。目前，该企业已在欧洲超过20个国家开展业务。

法国《快报》网站发表的一篇文章曾表示，新冠疫情期间，人们更加看重居家观影的舒适度。同时，随着流媒体平台逐渐成为重要观影渠道，新一代搭载了安卓电视系统的智能投影仪进入更多消费者视野。“极米入门级便携投影仪受到不少初入职场的年轻人和关注亲子陪伴的父母的青睐。这些产品科技含量高、更加智能化，让不那么懂行的用户也能轻松使用。”极米科技副总裁杨朔介绍。

与此同时，功能更加全面、技术更加先进的高端产品帮助极米科技进一步获得用户认可、建立专业形象。率先推出1080P全高清智能投影、成立光学实验室、推出新一代投影光源技术……为了推动产品性能持续提升，企业重视研发方面的投入，2022年，研发投入为3.77亿元，研发费用占收入比重从2021年的6.51%提升至8.93%。公司拥有694名研发人员，占员工总数的26%。

“消费者对于灵活生活方式的追求，使得家用投影仪市场仍有很大发展潜力。未来，我们将进一步推动品牌本土化建设，在海外市场建立更多的线下店铺，推动产品扎根海外市场。”谈起企业的发展前景，杨朔很乐观。

智能清洁家电——

面向本土市场 专注技术创新

“使用起来很方便，清洁效果很好！”有许多不同的刷头可供替换，能满足不同材质地面的清洁需求。“吸力很强，设计得很漂亮。”……在东南亚电商平台“来赞达”和“虾皮”上，许多消费者对中国企业追觅科技有限公司研发的一款吸尘器给出了接近满分的评价。“这款产品是我们东南亚地区最受消费者欢迎的产品之一。”追觅科技东南亚区域负责人郑静向记者介绍。

在不久前结束的一次消费节活动中，追觅科技在泰国的吸尘器品类畅销榜上位列第一。2022年，追觅科技旗下扫地机器人、无线吸尘器、智能洗地机、高速吹风机等产品海外销售业绩同比增长近60%，其中东南亚市场增长超450%。

在众多来自各国的智能家电企业中脱颖而出，源于追觅科技对当地消费者需求的精准把握。在泰国，民众通常会选择多种花色图案的地毯铺在客厅、卧室的不同位置，公寓在设计时也会在不同功能区使用亮光砖、哑光砖、木地板等不同材质的铺设材料，因而对清洁工具功能的全面性提出了更高要求。“根据泰国民众的生活习惯，我们设计了软绒滚刷照明吸头、二合一毛刷等4种刷头，希望给消费者提供更全面优质的清洁体验。”郑静表示。据介绍，自2021年进入东南亚市场以来，追觅科技在泰国智能家电市场的份额如今已经位居前三。

高速数字马达是智能清洁领域的关键技术之一。“核心技术对企业发展非常重要。我们的高速数字马达要做到每分钟15万转，甚至18万转，用底层技术突破带动产品创新。”追觅科技创始人兼首席执行官俞浩曾立下目标。如今，追觅科技在高速数字马达领域的技术储备已达20万转，为产品迭代创新奠定了技术基础。此外，为提高产品的互动性、智能性，企业不断精进人工智能算法，增强场景识别和语义理解能力。

中国海关总署发布的数据显示，2023年1月至3月，中国机电产品出口额3.27万亿元，同比增长7.6%，其中家用电器出口1412.4亿元，同比增长3.2%。包括追觅科技在内的中国许多智能家电企业加大技术研发投入，力求为海外消费者带来更便捷、更智慧的生活体验。

今年夏天，追觅科技东南亚地区第一家线下品牌店将在泰国曼谷开门迎客。当地媒体K+ASIA报道称，随着5G网络的迅速发展和广泛应用，中国智能家电企业为消费者创造智慧家居生活的愿景将触手可及。

端解决方案使我们的团队能够无缝集成硬件和软件，提升用户体验。”

5月，小牛电动正式发布了新款跨骑式电动摩托车。“这款产品将在不久后与欧美消费者见面，进一步满足用户对出行产品的多元化需求。”赵可说。

投影仪——

深耕智能观影 提升用户体验

走进法国各大电器连锁店的影音专区，虽然不同尺寸的彩电依然占据着大部分展示面积，但若稍加留意，便能看到

各个品牌为投影仪打造的一方天地。近年来，随着投影仪智能化水平和画质水平的大幅提升，应用场景逐渐从办公、教育等商用场景向消费场景扩展。数据显示，2022年全球家用投影仪市场占比突破80%，出货量为1453万台，同比增长21%。

在《法兰西日报》网站今年4月发布的“2023年12个最佳便携式投影仪”榜单上，来自中国智能投影企业极米科技股份有限公司的一款投影仪位列第一。这也是该品牌在欧洲市场上最畅销的投影仪之一，售价约为1699欧元，属于高端家用系列。

点开这款产品销售主页，可以看到不少资深用户的专业点评。其中一位有着25年家庭影院使用经验的消费者从画面、声音、自动校正功能、兼容性等角度评价说：“这款中国产品相当惊艳，即便与比它贵出四五倍的投影仪相比较，也毫不逊色。毫无疑问，极米将倒逼其他从业者推陈出新……”