

牵手“塞铁” 宁波照明企业“点亮”全球市场

奋“甬”前行

开新局

在塞尔维亚的小城帕拉钦，金发褐眼的工人正在宽敞的车间劳作，将电子触控屏组装到镜子上，生产发往欧洲市场的发光镜。

下班后，远在塞尔维亚的当地员工还时常和中国总部的同事们一起阅读管理类书籍，开启跨越千里的“头脑风暴”。

这是宁波照明企业——宁波格立光电科技有限公司（以下简称“格立光电”）赴中东欧国家投资设厂的场景。

2021年，这家深耕智能发光镜行业的工贸企业，将“塞铁”作为全球布点的首站，年进出口额已从当时的1亿元，增长至2024年的1.8亿元，实现跨越式升级。



俞雄伟 受访对象供图

新闻多一点

今年是中国—中东欧国家合作机制建立的第13个年头。据宁波海关统计，宁波市与中东欧国家的进出口贸易额从2012年的125.1亿元跃升至2024年的561.3亿元，实现“跨越山海”的贸易跃升。

今年一季度，宁波市与中东欧国家进出口总额达152.9亿元，较去年同期增长19.8%。其中，出口额119.5亿元，增长25.8%；进口额33.4亿元，增长2.3%。

机电产品是宁波出口中东欧的主要商品，今年一季度，宁波市向中东欧国家出口机电产品78.8亿元，同比增长22.6%。机电产品中，家用电器、电工器材、汽车零配件为出口前三品类。



格立光电在塞尔维亚的工厂。受访对象供图

1 打磨产品，迎来“三级跳”

格立光电成立于2015年，企业创始人、董事长俞雄伟是绍兴新昌人，从宁波大学毕业后，选择在外贸“热土”宁波成家立业。他从一款镜前灯起家，进入欧洲的卫浴照明行业，并不断在市场的淬炼中迭代产品。

“创业初期，我们也曾感到过迷茫。2016年，我在国际展会上第一次看到会发光的镜子，瞬间怀疑镜前灯的生意是不是走到头了？后来，经一位德国客户提醒，我意识到危中有机。不如我们也转型做智能发光镜，抢占这片蓝海。”俞雄伟回忆道。

按照这一决策，格立光电的电子工程师紧锣密鼓地研发，推

出当时市面上首款自带蓝牙触控屏的发光镜，深受欧洲客户欢迎。

该公司产品的客单价，从原先的3美元至5美元，提升为30美元至50美元，下游的应用场景也从单一的浴室，延伸至客厅、卧室、理发店、化妆间等更多生活空间，既能卖给海外家居用品经销商，又能在跨境电商平台自主销售。

“如今，我们的产品已迎来‘三级跳’，它不仅是一面发光镜，还是花样百出的智能家居。比如一款美妆镜柜，它既是镜子又是储物柜，背后还有收纳面膜和化妆品的小冰箱；再如一款智能梳妆台，不仅能发出五颜六色的光芒，还叠加了为手机充电的功能。”俞雄伟说。

2 结缘“塞铁”，“圈粉”大客户

在依靠产品“圈粉”后，俞雄伟立下更高的目标——希望公司成为全球发光镜行业的领头雁，而“万里长征”的第一步，就是把“触角”伸到海外。在机缘巧合下，“塞铁”成为他“出海”的首站。

2021年，俞雄伟收到一位西班牙客商的1000万元大订单，令他和同事们倍感惊喜。不料，这批货物到港后，客户却发现产品有瑕疵。俞雄伟得知后，深感自己有责任解决售后问题。“无论面临多大的困难，我都必须把产品修好，这样才能不负客户的信赖。”俞雄伟说。

俞雄伟想，他需要在欧洲当地找维修团队。但彼时正值疫情防控期间，机票和签证都成问题。他再三思考，发现中国和塞尔维亚已互免签证，而“塞铁”也对中朋友

表示热烈欢迎。“我一想，塞尔维亚到西班牙，距离相当于浙江到四川，于是果断买了单程机票，只身出发。”俞雄伟说。

这场“说走就走”的出差相当顺利。俞雄伟很快在塞尔维亚找到了厂房，并注册了公司，再对接团队把产品修好，又花了大价钱把货一车一车运到西班牙。客户被这份诚意所打动，感叹“从没见过一个合作方，愿意花这么大力气兑现承诺”。

功夫不负有心人。赢得西班牙客户的点赞后，俞雄伟心想，不如顺势在塞尔维亚“招兵买马”，一来可以开拓中东欧市场，二来能够快速响应西欧客户的售后需求。说干就干，他在塞尔维亚投资设立工厂，成为当地第一家LED灯镜制造商。

3 扎根全球，广交天下友

此后，格立光电从国际贸易走向跨国经营。俞雄伟明显感受到，塞尔维亚地处欧洲的“十字路口”，在当地设厂，公司成功占据“广交天下友”的“桥头堡”。

“我们的塞尔维亚工厂有20多名工人，当地人也非常愿意在中资企业工作，觉得待遇高、前景好。”俞雄伟说，“我们在当地的工厂主要处理一些时效性强的急单，一般来说，只需3天就能把货发给欧洲各地的客户。越来越多的欧洲客户慕名选择我们，正是由于本土化带来的竞争力。”

更让俞雄伟欣喜的是，作为全国首个中国—中东欧国家经贸合作示范区，宁波正打造中国与中东欧国家双向投资的首选之地。宁波既是他的“第二故乡”，更是他牵手“塞铁”的坚强后盾。

“我曾去过宁波企业敏实集团在塞尔维亚的工厂，看到庞大而现代化的汽车零部件生产线，我由衷地为宁波、为中国感到自豪。这些先行者是我们的榜样，激励着我们扩大共建‘一带一路’的‘朋友圈’。”俞雄伟说。

同时，俞雄伟也经常组织塞尔维亚团队来宁波交流。“我们的塞尔维亚同事看到宁波东部新城的繁荣景象不禁赞叹‘这是中国版的曼哈顿’。”俞雄伟说，“宁波还有许多打动他们的‘中东欧元素’，比如写着塞尔维亚语的墙面，都让他们感到宾至如归。”

今年5月22日，第四届中国—中东欧国家博览会将在宁波启幕。俞雄伟期待宁波与中东欧能擦出更多经贸合作的火花，而他也抓住中国—塞尔维亚自贸协定生效的机遇，为宁波与塞尔维亚的“对话”贡献绵薄之力。

记者 严瑾 通讯员 李斯冰