

浙江宁波西店镇手电筒年产值80亿元，畅销50多个国家和地区——

一支手电筒的出海之路

本报记者 孙懿

小商品
大产业

一支小小的手电筒，可以“照亮”多大的产业？在位于浙江省宁波市宁海县北部的西店镇，你或许可以找到答案。该镇是目前国内最大的手电筒镇级生产基地之一，全镇有以手电筒为主导产品的企业900余家，年产值达80亿元，产品畅

销欧美、东南亚等50多个国家和地区。西店镇出品的移动照明灯具，在全球行业中占据重要份额。

近日，记者走进这座“光电小镇”，探寻西店手电筒的出海之路。

5000万元人民币提升至超3亿元人民币，成为西店手电筒企业中的“后起之秀”。做技术出身的总经理何红永在手电筒行业也已经摸爬滚打了20多年，在他看来，智鼎成功的关键在于产品研发。

“我们的研发投入很大，企业员工1/3都是研发人员，薪资发放超过50%也是给研发人员。”何红永告诉记者，为了在性能、功能和外观上不断提升产品档次，同时又保证产品性价比，他要求研发团队专攻新技术、新工艺、新材料，加快产品更新迭代速度，产品周期一般不超过9个月。

“成本控制80%来自于研发，好的设计可以解决用户的‘痛点’，改善产品的评价，让更多的消费者喜欢。”何红永向记者展示了他们的一款手电筒产品，这款手电筒在研发时充分考虑了目标市场普遍使用地毯的实际情况，增加了感应关闭功能——只要灯头前面有遮蔽物，手电筒就会自动熄灭，以避免因忘记关闭手电筒长时间照射发热导致火灾。他们的多款产品都在北美市场打破了合作商超同类产品的销量纪录，其中一款头灯两个星期就卖掉了20万个，后来又推出了“加量不加价”的升级款，销量累计达到120万个。

西店镇商会负责人邬双海表示，西店镇原本低、小、散的手电筒行业已迈向中高端、规模化、精细化发展，产品在高效节能、智能设计和安全美观等方面不断有新突破。“产品不仅技术含量高、可靠性高、亮度高，而且利润也高。”邬双海说。

市场需求激发产业新动能

手电筒，曾经是家家户户必备的“家用电器”，停电应急、夜间出行，都少不了它。但现在智能手机都拥有照明功能，城市和乡村的供电、照明设施逐渐完善，大街小巷路灯遍布，手电筒似乎已不再那么“必需”。

如今，手电筒的市场空间在哪儿？带着这个问题，记者走访了西店镇的多家手电筒企业。

旋转伸缩“镜头”即可多级调节光束大小远近的变焦手电筒；搭载大容量电池、能为手机等电子设备提供移动电源的手电筒；连接了彩灯串、可以为露营的夜晚营造温馨氛围的手电筒；带有驱蚊功能，能让人们在野外少受蚊虫之苦的露营灯……走进位于西店镇的宁海县黑森林电子科技有限公司样品间，种类繁多的移动照明灯具让记者目不暇接。

“市场正经历着显著的变化。”黑森林电商部经理周怡云向记者介绍，近年来，越来越多的人开始关注户外活动，人们对户外装备，尤其是对便携、高亮度照明灯具的需求在迅速增加。“比如野外露营、徒步、探险和钓鱼，都需要手电筒照明和防身，头灯类产品则应用在夜跑、夜骑和潜水等活动中。”周怡云说。

西店镇的手电筒企业纷纷抢抓户外活动热潮“风口”，加速开发功能更加丰富、更具实用性的移动照明产品，以满足消费者的不同需求。周怡云告诉记者，黑森林目前已经开发手电筒250多款，头灯160多款，申请了200多项产品专利，并以每个季度30至40款的速度进行新产品的开发。

除户外活动外，工程建设、维修作业、抢险救灾等也是手电筒无可取代的应用场景。

在西店镇的宁海一森日用品有限公司，开发部主管冯养坚向记者展示了一件他引以为傲的“神器”。这件手电筒有碗口粗细、形似“炮筒”，在没有遮挡物的情况下，照明距离可达4738米。

“产品设计初衷是为了户外搜救，能够在多种场景或极端的环境中运用，助力高效率的搜救行动。”冯养坚解释，在灾害现场，许多地点往往无法直接到达，也没有稳定的电源供应，这时就需要这样的超长照明距离手电筒配合直升机来支援抢险搜救。

和一森一样，许多西店手电筒企业也开发特殊应用场景的手电筒产品。比如宁波双童电器有限公司根据汽车维修、建筑工地等不同工作环境，开发出挂式、磁吸式、支架式等系列产品；宁波荣发电器有限公司则针对高海拔、极寒等极端环境进行产品研发，已经申请了100多项专利。

“虽然在日常生活中使用的人越来越少，但它依然是很多特殊应用场景下的必需品。”冯养坚说，“手电筒越来越强调细分市场和多元化功能。这些市场需求激发了西店光电产业发展的新动能，也让我们有了发展信心。”

现在，冯养坚和他的团队正向更高难度发起挑战——研发10公里照明距离的超级手电筒，还有可以在200米深的水下畅通无阻的防水搜救灯。他认为，这些挑战极限的手电筒，或许未来可以在更多的领域应用。

技术创新引领行业转型

在宁波协生照明工业有限公司生产车间里，一台台数控车床正在工作，几分钟的时间，铝合金材料在精准的切割雕琢之下“变身”成为精致闪亮的手电筒外壳部件；流水线上，工人们有条不紊地进行组装、测试和包装，一片繁忙景象。“最近的订单量很大。”正在查看生产情况的总经理洪永强告诉记者，目前他们正在抓紧生产一批销往海外的手电筒和提灯产品。

这家成立于1998年的企业是西店手电筒龙头企业之一，已经入行20多年的洪永强也见证了西店手电筒产业的发展历程。

20世纪90年代，依托传统模具和塑料业的优



工人在宁波协生照明工业有限公司生产线上组装提灯。



宁波协生照明工业有限公司样品间中展示的移动照明产品。本报记者 孙懿摄



在宁波智鼎电器有限公司生产车间，工人在组装手电筒。本版照片除署名外均为尤才彬摄

势，西店镇手电筒企业如雨后春笋般出现。“当时不少企业都是小作坊起家。”洪永强回忆道，“产品生产门槛低，技术含量也低，走的是以量取胜的路子，包括我们在内的不少企业都曾深陷价格战和同质化竞争中。”

这样的发展模式显然无法持续。企业想要求生存、求发展，就必须转型升级。痛定思痛，西店手电筒企业竞相进行技术改造，从劳动密集型转向技术集约型，追求机械化、自动化，大规模实施流水线生产，提升工业水平和效率。

“从过去的手工小仪表车床，到如今的数控车床，手电筒生产从半自动半手工发展成为自动化。”洪永强说，技术革新转变了生产方式，也带来了产品形态的进化，从企业创办初期的卤素灯泡塑料手电筒到如今的高亮度、高寿命的大功率LED铝合金手电筒，产品质量发生了质的飞跃。

近几年来，西店镇不少手电筒企业加大研发力度，聚焦中高端手电筒及移动照明产品开发。

成立于2018年的宁波智鼎电器有限公司是一家国家级高新技术企业，不到6年时间里，企业年产值已从

从卖产品到卖服务

2000年10月17日，在第88届广交会上，发生了这样一件轰动一时的事——

宁波宁海县西店镇的120多位农民包了一架民航飞机来到广州参展，在外商云集的国际展会上，这群不怕听不懂外语、不惧国际竞争的农民企业家，瞬间成了媒体关注的焦点。

“一下飞机眼前全是‘长枪短炮’，我一下就蒙了，没想到有那么多记者采访我们。”宁波柏屹电器有限公司总经理冯财通正是“包机团”的一员，当年的场面他记忆犹新。

“镇政府帮我们申请到了90多张临时证，当时没有摊位，我们几家企业拼起来做了一本宣传册，见人就发，最后我接到了一笔1万多美元的手电筒订单。”现在，冯财通的企业年产值8000余万元人民币，90%以上产品出口国际市场，但他最难忘的还是那“第一桶金”。

包机参展这一创举，为西店手电筒企业打开了国际市场。在广交会上，一提到手电筒产品，不少外商会说“China西店”。小小的手电筒，成了西店人的骄傲，也照亮了西店手电筒企业的出海之路。

如今，20多年过去了，西店的“包机精神”一直在延续、在发展。特别是2013年“一带一路”倡议实施后，西店镇加快发展外向型经济，鼓励手电筒企业充分发挥优势，开拓“一带一路”市场，深入推进与“一带一路”共建国家的贸易合作。目前，西店手电筒产业外向度达到60%以上。

“我们拥有本地的市场、劳动力等各类成本优势，同时，镇里有大量手电筒相关产业的上下游供应商，还有强大的基础生产线支持，能保证手电筒产品快速走出去，及时交货，抓住市场热点。”邬双海说。

西店手电筒企业在强化欧美等传统市场的基础上，根据“一带一路”共建国家的不同需求，积极开发适销对路的产品。如协生公司针对中东地区电力设施不完善、经常断电的情况，研发了一款自带太阳能板的手电筒，一经推出订单就纷至沓来。

“我们现在不仅卖产品，还要卖服务。”洪永强说，协生除了设计生产手电筒产品以外，还接受定制化服务，根据客户需求提供产品方案和市场销售方案。“不久前，我们与迪拜客户合作，通过当地市场调查，了解了目标消费群体对手电筒外观、性能和功能上的需求后，一周之内就提供了20多套产品方案，最终客户选择了其中7套作为产品生产推出，受到了当地消费者的欢迎。”洪永强告诉记者，像这样的个性化定制案例占公司产品比重越来越高，目前已达到50%左右。

眼下，洪永强正打算动身前往柬埔寨做市场调查，进一步拓展东南亚市场。“‘一带一路’建设给我们带来了新的机遇和新的市场，我们要抓住机遇，把西店的手电筒产品和服务卖到世界更多的地方去！”洪永强说。