

应剑锋：归来仍是少年

记者 薛智谊

我们跋山涉水穿越红尘，抵达的不是远方，而是内心最初出发的地方。饱经的风霜，历练的人事，不过是生命里温柔的灌溉。

1993年，15岁的应剑锋跟团开始了前往欧洲的旅行，迷惘的行程、沿途的艰辛，那些场景和感受深深地印在他的脑海。20多年后，回忆起那些生命的过往，年届不惑的应剑锋有恍然如梦之感。在异国他乡的经历让他变了很多，但不变的是那种率真和坦诚——出走半生，归来仍是少年。



甬商名片

姓名：应剑锋
籍贯：丽水青田
单位：宁波玛珈璐进出口贸易有限公司
职位：总经理
经营理念：先交朋友，再做生意。开心创业，开心交友。
喜欢一句话：有梦想，才有理想；有想法，才有做法。

15岁出门远行

宁波玛珈璐进出口贸易有限公司总经理应剑锋是浙江丽水青田人，现在是中东欧国家特色产品常年展匈牙利国家馆的负责人，在宁波国际会展中心10号馆做进口产品生意。

因为父母亲在匈牙利做生意，1993年，15岁的应剑锋就跟团前往匈牙利和父母团聚。但这一趟旅程走得艰辛曲折，到俄罗斯的时候，由于管制原因，整个团队在莫斯科滞留了半个多月。到布达佩斯的第三天，父亲就带他到了当地一个知名度并不高的市场——四虎市场。这是一个刚刚建好的小市场。不过，上世纪90年代的匈牙利等中东欧国家，都处在一个商品紧缺的时代，市场将迎来它的黄金时代。

当时应剑锋有两种选择：一是每年交3000多元人民币的学费到学校念书；一是打工每月挣1000多元人民币的工资。应剑锋选择了后者，给人打了三个月的临工。“刚到匈牙利，不会外语，和人交流完全靠手比划。”应剑锋说，每月收入1000多元人民币，相当于当时国内同等工作3个多月的工资。

打工尝到了甜头的应剑锋和父亲商量一起开了家外贸公司，自己当老板。没多久，他们在市场租的两个店面就开张了，销售从中国进口来的鞋子、服装等日用消费品。当时的工作强度很高，日子非常辛苦，应剑锋几乎每天凌晨5点就起床坐电车去市场，晚上天黑才回家，每天工作12个小时以上。“那时年轻，不感觉累，而且每天都有进账，生活感到充实。”应剑锋说。

在匈牙利的这些时光，有一件事给他留下深刻的印象。

1997年，匈牙利有一部描述本土的纪录片，其中有一段展现了中国人的生活状态。拍摄人员选择在自由贸易市场给了一个男孩3秒钟的镜头，而这个人正是应剑锋，当时他穿着小背心，脖子上盖着一条抹布，用力拉着一辆装满了17箱货物的小推车。

当时欧洲国家有些人比较排斥外国人，怕外国人抢了他们的生意，怕外国人做一些违法的事情。“这个短片放映后，我能明显感觉到匈牙利人对中国人友好多了，也尊重多了。”应剑锋说，

赚到第一桶金

商品短缺的年代，日用消费品往往供不应求。有一天，有外商开来一辆大巴，问应剑锋店里还有多少件衬衫？应剑锋统计了数量，外商一扬手，表示全要了。而且要把车厢装满。店里货不够，应剑锋只好迅速从供应商仓库调货。看到衬衫被一捆捆紧紧地塞在车厢里拉走了，应剑锋有些激动。当地行业公会看到这一情况，认为要提价应对这种“哄抢”，衬衫的价格翻了一番，但还是被抢购一空。没多久，又有外商开着三辆大巴来装衬衫。他只好带着大巴到供应商的仓库提货。衬衫成了抢手货只是一个信号，中国的轻工业产品，在欧洲广受欢迎。商业嗅觉灵敏的应剑锋立即与温州、台州的企业联系，销售国内生产的服装、球鞋等产品。那几年的生意都很好，应剑锋赚取了他人生的第一桶金。

“现在的市场环境变了，人们的需求也变了，我们做销售的，说话都要好听一些。”应剑锋坦言回国做生意压力大，但不得不转型。因为匈牙利的市场环境也在变化，中东欧的小商品市场多起来了，生意不如从前。

“我高兴的是回国后遇到了很多贵人。”应剑锋说，有贵人相助，事业才会成功。“我卖酒，但酒只是我认识朋友的一个媒介，我是以酒会友。”应剑锋自豪地说，在宁波的一年多时间里，他最大的收获是交了1000多个朋友。“做生意，不能急功近利，最重要的是讲诚信，人无信不立。”应剑锋爽朗的笑声都能感受到他话语中的诚恳。