

宁波瑞曼斯克门窗配件有限公司总经理丁言东：

# “这一年，所有的努力，都幸运地有了回报！”

“3月希腊、土耳其，6月埃及，10月广交会，11月美国，12月阿联酋……”这一份马不停蹄的行程，串联起丁言东2023年的“出海”之路。作为宁波外贸“天团”中的一员，他和这座“外贸万亿之城”一起见证全球市场的风云冷暖，感受订单在手的柳暗花明。

去年，丁言东在宁波搭乘全国首趟欧洲拓市场往返包机，成为“百团千企万人拓市场”行动的“排头兵”，并因此站在媒体报道的“聚光灯”下。今年，他依然坚持在国际市场向光而行：“这一年，所有的努力，都幸运地有了回报！”



丁言东参加“宁波商务包机欧洲行”的画面(资料图)。记者 严龙 摄



一张张机票见证丁言东拓市场的历程。

## 『过关难过关过』

丁言东是宁波瑞曼斯克门窗配件有限公司的总经理，专注卷帘门窗、布帘、遮阳棚等配件研发与生产。今年，他的“打怪升级”之路堪称一波三折。年初，他抢先一步赴海外拓市场，回国后踌躇满志“准备大干一场”，却被现实“浇了一盆冷水”。

“在手订单青黄不接，厂里的机器开工一阵休息一阵，同事们的心思也浮动不安。”丁言东回忆道，那段时间，他为订单发愁，都没睡几个安稳觉。而他不知道的是，同期，有些同行的处境比他更迷茫，甚至有人直言：“难道我的外贸生涯要就此结束了吗？”

订单都去哪了？丁言东分析

道，在地缘政治冲突等因素影响下，上半年，一些欧美国家的库存还没清完，再加上美联储加息，降低消费者的购买力，进而打消了外商“买买买”的积极性。

更令他唏嘘的是，一些和他相伴多年的欧洲“老朋友”，都没能熬过市场的“倒春寒”。“一家我认识十来年的土耳其老客户，因为经营不善破产了。他们公司最鼎盛的时候，还赞助过当地的女排俱乐部，可无奈市场竞争太激烈，他们坚持的高端化路线无法满足消费者对性价比的追求，只好黯然退场。还有一家波兰客户，已在我们这开过50万美元的模具，却因为技术总监离职和人才流失，没法进一

步推进项目……”

创业多年，丁言东早已看惯市场的浮浮沉沉。他坚强而淡定地宽慰自己：“过关难过关过，做生意这么多年，什么情况没碰到过？如果我们在流失一个老客户的同时，再结识三个新客户，朋友圈就能不断扩大。”

带着这份决心，他比以往更迫切地“穷则思变”——频繁地去展会、跑客户、找商机。无论是被誉为“中国第一展”的广交会，还是亚洲门窗遮阳展、北美遮阳展等垂直类展会，都有他和外商攀谈的身影，有时一大早还在摊位，下午就开启“特种兵”行程拜访客户。

