

乐天派的我,不惧寒冬

大起大落,感谢自己没有放弃

宁波耀升工具实业有限公司
总经理 陆红飏

这两天,我正在准备春节前后生产需要的原材料。宁波市政府组织了商务包机,9月我顺利走出国门,“抢”回了500万美元订单。这些订单覆盖了明年一季度大部分的生产计划,我要早早筹划起来。

做外贸22年,我们企业现在主要生产充电钻等充电工具,90%出口到欧美,年出口额达3500万美元,跟不少国际大型连锁超市有多年合作关系。

今年是疫情的第三年,对我们最大的考验就是3月份开始的“外贸寒冬”——老客户订单减少50%以上,其中一家合作多年的国际知名连锁超市,今年前7个月一单都没下。

毋庸讳言,总体形势并不乐观,但我是个乐天派。面对困难,我相信一切会变好;另一方面也积极应变。如果困难来自公司本身,那就自我改进完善,如果困难来自外贸环境,那就积极向政府反映,争取相关支持。

上半年出现了“有意思”的现象:尽管接单速度下降,企业出口额却达到2000万美元,同比增长54%,这主要是因为正在生产的订单是去年下半年接的。但是大量出货的同时,在手订单却越来越少。我们团队分析后发现,接单速度下降的原因是客户端销售放缓。在去年原材料上涨、人民币升值、海运成本上升的“夹攻”之下,企业出口产品被迫大幅涨价,导致客户零售端提价,带来连锁反应。

对于“外贸寒冬”,我和同事们积极研究对策:尽可能多开发新品,弥补老产品的订单缺失;同时通过提价降本,为客户提供更有价值的产品,尽可能抢占市场份额。

虽然订单少了,可技术人员和业务员却更忙了。我的办公室成了“作战室”:原来只有1个大屏幕,今年搞了2个,两组不同的人员同时在线开会,研究设计、讨论成本,我和同事们干劲十足,努力接新单,维持下半年的生产,部分老客户也陆续恢复下单。

其实,我想“走出去”的意愿一直很



2022年9月,陆红飏(右一)乘坐商务包机出国后,与三年未见的老客户交流。受访者供图

强烈,但是疫情一度阻碍了出国的脚步。7月,宁波组团包机拓市场的消息,仿佛打开了一扇窗,让我有了一定要走出去的信念。

暑期是欧美客户的休假时间,最终我选择和工程师一起,乘坐宁波第二批商务包机,9月21日我从宁波出发前往匈牙利,随身带的30寸大行李箱塞满了样品,重达20公斤。坐在包机上,心情挺激动——毕竟这些老客户早已成了老朋友,三年没见了!

飞机落地后,我们就马不停蹄地走访了法国、德国、荷兰的9位老客户,参加了一些展会,行程足足有半个月。尽管我们的客户来自不同国家,但见面第一句话却像是事先商量好的一样:“Hi, Lu! How are you? Long time no see!”标准的中式英语,让我忍俊不禁,也倍感亲切。

这次拜访的每位客户都让我挺感动,到访公司时无一例外都受到了热情招待,经常是桌上摆着精美的甜点,还有不同口味的咖啡可选择,还都热情邀请我们在当地的著名餐馆一起用餐,就像我们中国人接待多年未见的老朋友一样。

跟客户面对面沟通后,我们提出不少建议,如在购买力下降的前提下,对产品进行减配,实现减价、促进销售,他们也表

示赞同。以一款多功能手电钻为例,原来设计功率是800瓦,我们建议把功率降至500瓦,这样足够满足日常家庭使用,价格也能便宜不少。新订单就这么来了。

生意是“谈出来”的,线下交流时,拥抱和寒暄一下能拉近距离,再一起吃顿饭、喝杯酒,说不定会有“意外收获”。跟德国客户喝咖啡聊天时,他接了个电话后眉头皱了起来,我主动询问原因,原来有个户外种植花房的订单,供应商突然交不出货,我说我也能做。双方核对细节后,这笔20万美元的订单到手,既为客户分忧又拿到新单,那晚我特别高兴。

与外国客户交流后,我更坚定了想法:出口价格并非越高越好,我们和外国客户不只是买卖关系,更是合作伙伴。因为企业的盈利是单件产品的盈利乘以数量,如果数量没上去,规模没上去,利润就出不来,一起和外国客户想办法,“对症下药”提出解决方案,助力他们顺利卖掉产品并有盈利,我们才能赚到钱。

拜访客户、参加展会……走出去一圈“临市面”(宁波方言:打听行情、了解动向),拿足了订单。回来的时候,我那个30寸的大行李箱依然沉甸甸的,装满了眼下欧洲最流行的充电工具新品,是客户要求我们加紧试产的。

(本报记者 段琼蕾 整理)



马宏达正在裁切石膏板。

本报记者 孙金满 摄

我的年度报告

今年是训练的**第5年**

今年的幸运数字:**7**

每天训练时长都不低于**7小时**,在世赛的工位抽签是**7号工位**,世赛分数**771分**

今年最爱的歌:

孙燕姿的《**绿光**》,它总能给我激励,起床后听听,一天都元气满满

训练结束后最喜欢的事:

玩会游戏,**QQ飞车**是我的最爱



扫一扫看视频

我的年度报告

今年最自豪的数字:**10%**

(尽管遭遇外贸寒冬,经过努力,今年我们企业产值预计同比增长约10%)

今年开发的新产品:**30个**

今年坚持最久的爱好:**每周跑步3次**

今年特别开心的事:**作为宁波市政协委员,我撰写的社情民意被省级相关部门采纳**



扫一扫看视频

编者按

2022年,风雨与阳光交错。各行各业的浙江人,带着乐观和坚韧披荆斩棘,携手绘成不平凡的年度画卷。本报推出《我这一年》系列报道,请6位普通人讲述这一年工作生活中的挫折与奋起、眼泪与欢笑,展现他们的梦想、勇气与拼搏的力量。

我这一年

与死神赛跑的第七年

湖州市中心医院急诊科
医生 章凯

每一次穿上白大褂、跨进急诊室的大门,我就会打起十二分的精神。因为谁也不知道下一个进来的是什么样的患者,又会遇到怎样的急救场景。只有全身心投入,我才能应对随时而来的患者,以及随时开始的忙碌。

我在湖州市中心医院急诊科工作,今年已是第7年。

今天又是一个晚班,时间是从下午5时到明天早上8时。上班前,虽然还不是饿,但我还是逼着自己吃了点东西,因为一旦走进了急诊室,什么时候能吃上一口饭、喝上一口水,都是未知的,说不定一忙就是明天早上了。

每个夜班前,我都希望今天的“运气”好一点。对我们急诊科医生来说,什么是“运气”好?就是病人少一点。这可不是我想偷懒,因为来我们急诊科的病人多数是“在家扛到没法再拖”,不得已才来医院,无论是救护车拉来的,还是自己过来的病人,病情都很重。

下午5时20分,我收治了今天的第一个病人,一位50多岁的男子,因胸痛紧急送来医院。这段时间,天气转冷,因胸痛送来的病人不少。看到他的症状,

我脑子里马上跳出四个字:心肌梗塞。

急诊大夫,在第一时间正确地判断、正确地救治,是挽救病人生命的关键。但是多年的经验告诉我,不能盲目判断,要在最短的时间里用有限的信息不断推翻、印证自己的判断,最终形成自己的诊断思路。

出现心肌梗塞,黄金的抢救时间为发病后的120分钟之内,如果得到及时救助,患者康复的希望和几率就会大大增加。心电图检查和抽血化验心肌酶同时进行。各项诊断数据印证了我最初的判断,就是心肌梗塞。我们马上联系心内科、导管室和手术室。很快,病人被送进了导管室,接下来的救治由心内科医生“接力”。

这样的“接力棒”,我们每天会传递许多次。对各种要紧急救治的病人来说,我们急诊医生首先要做的就是先为他们保性命,专科医生是给他们治好病。因此,面对各类重症患者,我们首先要做的就是根据他们的情况进行紧急处理和救治,稳定患者病情。另一个重要的职责就是对患者进行分诊,转给相关专科进行进一步治疗。

第二个病人是一位70多岁的老爷子,车祸。救护车刚刚抵达,患者呼吸心跳骤停。我们团队立即启动心肺复苏。连续7分钟的心肺复苏,把我们累得够



章凯(右二)用床边气管镜给急诊患者检查。

湖州市中心医院供图

呛。好在患者终于恢复了自主心率。

心电监护仪监测静脉通路建立、急救药品注射,气管插管并接入呼吸机等一系列抢救工作也紧跟着完成。患者生命体征维持稳定状态后,我们就可以进行颅脑CT等相关检查了,检查结果不容乐观,脑出血、颅骨多发性骨折,神经外科、重症医学科抵达会诊。

这样的“生死时速”,在我们科室经常上演。很感谢来急诊科以前,自己在重症医学科工作的6年,这给了我在急诊抢救室从容应对各种重症病人的底气。当一个人的心跳在我们手上重新开始恢复,这时是最有成就感的。我救的不仅是一个,更是背后的一整个家庭。在急诊科工作了7年,节假日对我

来说近乎“奢侈”,更没有“过年”一说。我们全力以赴,只为能给病人提供最好的医疗条件。和急诊科越来越多的病人相比,我的头发越来越少,而白头发却越来越多,有时坐在椅子上都能睡着。但每次“嘟嘟”的警报声一响,我们马上打起精神投入新的战斗。

对医生来说,哪里有病人,哪里就是战场。我热爱急诊工作,虽然很累,但是我选择坚守急诊这个战场。为了抢回更多的病人,我的脚步更快了,同时也更加严格要求自己了,要不断充实和更新自己的知识库。当然,对科室里的小伙伴,我也严格要求,一个人再厉害也没用,只有整个团队强了,我们才能救治更多的病人。工作中一丝一毫的差错可能给患者带来不可挽救的后果。小伙伴对我是又爱又怕,私下叫我“凯爷”。我其实并不喜欢这个称呼,我私下里其实很好讲话的。

“尽力而为”是我的座右铭。医学还有很多未知的领域,我们能做的有限,设身处地为病人和家属做好解释沟通工作很重要。有一位老年患者,反复三次出现呼吸骤停,我用了半个多月时间查找各类文献,终于找到相似病例,是气管软化症。家属很感激,我也很高兴。我又从死神手里抢回了一个病人。(本报记者 徐坊 通讯员 戈杰 整理)



我的年度报告

今年已接诊人次:**4000多**

一个班次来的最多的救护车:**23辆**

最长一次连续工作时间:**34个小时**

最感动的一句话:**“谢谢你,医生!”**

2023年愿望:**陪家人吃一次年夜饭**

