

郑秦华:在贸易摩擦与变局中探寻外贸新机遇



在很多人眼里,外贸是“把中国货卖到国外”的简单买卖;但对福建省欧美同学会理事、泉州市留学人员联谊会理事、南安欧美同学会副秘书长郑秦华来说,它是一个少年的再出发,一路穿越新加坡、澳大利亚,再回到福建泉州的漫长旅程。从被家人以为“出国打工”,到真正靠半工半读

念完研究生;从金融专业、操盘资本市场,到2008年金融危机后果断转向实业;从“帮别人卖货”,到如今深耕国际贸易与跨境电商、足迹遍布49个国家的实战派专家——他的故事,本身就是中国外贸人的一个缩影。

在全球格局巨变、中美贸易摩擦与跨境电商崛起交织的当下,他用亲历的求学、上班与创业经历,讲清了外贸人的成长路径,也用“均衡、电商、本土化、绿色”四个关键词,为仍在迷茫中的从业者点亮新的方向。

本报记者 李杨瑜 见习记者 康露 文/图



郑秦华(左)在“881大来宾”直播间分享。

用四个关键词转变卖货模式

“当下的外贸已不是十多年前‘客户来单,我们发货’的简单模式。”郑秦华将外贸这些年的变化,形象地比喻成“从单线跑道,换成了多层立交桥”,出口企业唯有学会变换车道,方能继续前行。

郑秦华抛出的第一个关键词“均衡”,是这张大棋局里的基点。过去,中国外贸高度依赖欧美市场,那棵“结实的大树”撑起了外贸半边天。然而,贸易摩擦、关税上升让企业意识到,大树虽伟岸,却不能成为唯一依靠。德化陶瓷的遭遇便是例证,合作多年的美国客户因关税暴涨取消订单,企业仓库里两千多万元现货积压,“按惯例做事”的逻辑瞬间碎裂,众多企业被推向开拓新市场的现实。郑秦华判断,未来中国出口在发达与新兴市场的占比将走向更合理的均衡,双引擎驱动,对企业而言,这是生存题而非选择题。

若说“均衡”是市场格局的重新分布,“电商”则是获取客户方式的全面革新。“跨境电商平台如雨后春笋般涌现,从亚马逊到Temu,从抖音跨境到Tik Tok Shop等,每一种模式都对应着新的红利入口。”郑秦华形容这像把外贸从幕后搬到前台,产品、品牌和供应链需更透明高效才有竞争力。

“AI工具降低语言门槛,小团队可先选小类目,从轻量化模式做起,关键在于比别人多走一步、服务更细。”面对新手对跨境电商“内卷”的担忧,他认为只要目标不是一开始就

做大规模,仍有试水空间。

“本土化”是郑秦华观察到的又一产业趋势。中国企业正将供应链“前移”,从中国出口转向在当地建仓、建厂、做品牌。同时,“绿色”成为外贸企业切身体验。欧洲碳关税、美国环保标准日益严格,产品是否具备可回收包装、低碳材料、可溯源链路,已从“加分项”变为“准入门槛”。“谁能把这四个点织成一张网,谁就能在大风里站得更稳。”郑秦华提醒,无论是产品设计还是供应链选择,都要从源头做好准备,否则易因不达标而付出代价。

郑秦华的这些见解,与他的求学经历紧密相连。他求学时遇到一位在政府部门工作的马来裔新加坡导师,这位既教经济学又参与国家规划的导师,首次将“贸易”概念清晰呈现,让他明白技术、零部件等可重新组合创造价值。大学毕业后,郑秦华前往新加坡进修,在导师带领下通过参与项目支持学费,改变了他的生活轨迹。

与此同时,生活也开启另一条线索。因个人原因,他从新加坡转战澳大利亚,继续深造金融专业,走进金融行业,白天学习工作,晚上研究金融产品走势,看似“对口就业”,离当初“学金融、做金融”的路径也没有偏离。

“真正的转折出现在2008年后的国际金融危机。”挣扎了两年多,郑秦华做出了外人看来相当“逆向”的决定——从金融转身,投身外贸实业。从那之后,他开始以外贸人为身份在全球奔波。

在不确定中寻找市场新机遇

宏观趋势指引方向,微观故事却往往关乎命运。谈及外贸企业应对中美摩擦、关税上涨之策,郑秦华没有高谈阔论,而是从自身踩过的坑、走过的弯路娓娓道来。

美国加征关税后,他的企业第二天便收到客户邮件,希望“共同承担风险责任,每一项都是在利润上‘割肉’”。但郑秦华视此为重建合作关系的契机,危机中,谁先提出方案,谁便拥有更牢固的客户黏性。于是,他带领团队从包装方式到替代材料,从拆分发货到调整贸易条款,为客户重新设计解决路径,将压力转化为合作升级的动力。

在长期布局中,郑秦华着重强调海外仓的战略价值。疫情期间,运输紧张时,关税窗口期前后,许多企业因海外有库存而收获“意外好运”。原本销量一般的产品因当地缺货而售罄,原本受关税影响的品类因缺货在境外迎来“抢货潮”。对郑秦华而言,海外仓是应对不确定性的“险中求稳”之举。

市场多元化是郑秦华常挂在嘴边的词。“美国虽是单体量最大的进口国,但绝不能成为企业‘唯一的依靠’。”在郑秦华看来,东盟、中东、非洲、拉美等区域,都值得外贸企业深入研究。中东高收入国家人口结构年轻化,为消费电子等产品带来稳定需求;非洲机电设备等需求高速增长;东盟国家与中国供应链深度绑定,成为承接订单、转移产能的重要窗口。企业早布局,就能将“不确定”

转化为“确定的机会”。

企业层面策略之外,郑秦华分享的案例更具实操性。“当时,有个海外客户每个产品只订几百件,还要包装、贴牌、定制LOGO,利润薄、耗时长,义乌等地供应商普遍不愿认真对待。”郑秦华团队将其视为“积累信任”的机会,全流程按大客户标准执行。结果,这个客户后续将五六十个品类交给他们,长期积累的规模和信赖,支撑起一条稳定的业务线。“别嫌少、别嫌小,耐心服务,是把小客户做成大客户的唯一办法。”他笑着说。

跨境电商不是洪水猛兽,但它确实需要长线投入。新加坡和澳大利亚的学习经历,让郑秦华熟悉不同文化语境;金融训练培养的敏感度,助他在汇率、成本、政策变化间快速清算账本。随着足迹遍布多地,他从一个“帮企业接单的小伙子”,成长为能从多维度思考问题的实战型专家。经历过多次转行,他对年轻人的赛道选择格外感同身受。他建议,若没有大量资金和抗风险能力,不要轻易冲进最卷的To C赛道,先从“小B”做起,学懂供应链、沟通与服务,再考虑扩大规模。

回顾自己的经历,郑秦华坦言,外贸这条路并不轻松,但足够公平——谁肯学习、肯沟通、肯坚持,就能在不同阶段不断打开新的可能。“世界这么大,总有一个角落需要你。”这是他送给所有外贸人的一句话,也是一位外贸人在变局时代里最真诚的经验分享。



九牧再获两大奖项

本报讯(记者 李杨瑜)近日,九牧集团有限公司以自主创新设计引领闪耀国际舞台,多款产品新获2025年德国标志性设计大奖,包括VEIL系列浴室配件、VERSA自动除垢抽拉龙头、PURIFALL厨房水龙头、SENSE厨房水龙头等产品。

德国标志性设计大奖是由全球领先的设计与品牌权威机构德国设计委员会主办,在德国官方位阶最高、竞争最激烈的设计奖项,评选维度包含设计创新性、技术实用性、用户体验感与可持续价值,堪称全球设计与产业结合的风向标。

此前,凭借着研发实力与技术创新,九牧的“智能马桶全水路除菌技术”,还被艾瑞咨询授予“全球首创”权威认证。据了解,艾瑞咨询是中国领先的商业数据和研究机构。艾瑞咨询调研显示,九牧在智能马桶全水路除菌领域的技术体系完备、专利布局清晰、产品落地成熟,展现了显著的首创性与领先性。

“一直以来,九牧始终坚持以用户需求为导向,专注探索兼具美学与实用性的设计。”九牧相关负责人称,未来,他们还将继续深耕数智卫浴领域,用匠心雕琢每一个产品的细节与品质,让世界看到中国智造的力量。

新加坡南安会馆开展“访百会叙乡谊”活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)日前,新加坡南安会馆执行顾问陈奕福、会长梁佳吉带领参访团一行30人到广东、海南等地开展“访百会叙乡谊”交流活动。

活动期间,新加坡南安会馆考察团一行先后走访了广东省福建南安商会、佛山市福建南安商会、东莞市福建南安商会、深圳南安企业协会、海南省南安商会等异地南安商会。每到一处,考察团一行都与各异地南安商会代表座谈交流,详细了解各商会的发展历程、组织架构、服务会员以及在促进当地经济发展等方面所取得的成果和经验。

2026年,正逢新加坡南安会馆成立百年,又恰逢第十一届世界南安青年联谊会将在新加坡举行。考察团以“访百会叙乡谊”活动为纽带,在本次走访广东、海南的多个异地南安商会中,广邀海内外南安乡亲届时齐聚盛会。在联络乡情的同时,为深化区域交流、推动合作共赢奠定更坚实的基础。

“希望新加坡南安会馆与各异地南安商能以此次参访为契机,进一步搭建常态化交流合作平台,在产业发展、文化传承、互助共赢等方面深化协作,实现优势互补,为家乡及各地经济社会高质量发展注入新动能。”市工商联相关负责人表示。

新疆南安商会开展交流活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)为加强商协会间沟通协作,近日,新疆南安商会会长吴佳明带队前往上海南安商会,开展参观交流活动。

交流期间,双方围绕商会建设运营、会员服务模式、青年企业家培养、跨区域产业合作等核心议题进行深入探讨。上海南安商会执行会长黄振宗详细介绍了商会在整合本地资源、搭建政企沟通桥梁、助力会员企业转型升级等方面的经验与做法;吴佳明则分享了新疆南安商会近年来的发展情况,以及在服务新疆本地南安籍企业、参与地方经济建设、促进疆内两地经贸往来等方面的工作成效。

“上海南安商会在商会治理、资源整合与青年培育等领域的成熟经验极具借鉴意义,此次交流为新疆南安商会后续工作开展提供了新思路。”吴佳明期待未来双方能进一步深化互动,探索跨区域合作机会。

南安市装饰行业协会召开办公会

本报讯(记者 李杨瑜)日前,南安市装饰行业协会召开第三届第二十次会长办公会议。会议审议了协会10月份财务收支情况,听取了10月-11月份轮值会长工作总结,并研讨了协会2025年度工作总结与2026年度工作计划框架。

会议强调,轮值团队与秘书处要严格按照会议部署,各司其职,狠抓落实,确保各项任务高效推进、取得实效,共同推动南安装饰行业协会的会务工作迈上新的台阶。现场与会人员还围绕政策落地、资源整合、行业协作等关键问题展开深入探讨,明确了后续工作的核心方向。

水暖厨卫行业两项团体标准制定工作启动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 卢毅鹏)日前,由福建省水暖卫浴阀门行业协会标准化技术委员会秘书处组织的《卫生保健恒温水嘴》《无规共聚聚丙烯(PP-R)暗装水嘴》两项团体标准启动会分别在珠海、佛山两地召开。来自全国五金制品标准化技术委员会厨卫五金分会、地方检测机构及多家知名企业的专家与代表齐聚一堂,共同推动行业关键领域标准化建设,为水暖卫浴行业的规范化、体系化与高质量发展注入新的动力。

会上,标准制定工作组就项目背景、工作机制及推进计划作了系统介绍,并对《卫生保健恒温水嘴》草案逐

条解析。与会专家围绕技术指标、测试方法、应用场景等方面展开深入讨论,就恒温性能要求、特殊人群使用安全等重点内容提出了专业意见,形成多项共识,为标准的科学制定奠定了坚实基础。

全国五金制品标准化技术委员会厨卫五金分会执行秘书长黄秋琼指出,随着我国人口结构深刻变化,老龄化程度持续加深,围绕特殊群体的沐浴安全与健康保障需求不断上升,恒温水嘴标准已不仅是产业议题,更是民生课题。她强调,标准制定应面向实际使用场景,注重跨领域协同,提升产品的安全性、易用性与普及性,使标

准真正体现“民生温度”,为银发经济的健康发展奠定坚实基础。

在《无规共聚聚丙烯(PP-R)暗装水嘴》团体标准启动会上,来自标准委员会、检测机构及行业协会的多位嘉宾一致认为,制定该团体标准,是筑牢隐蔽工程质量防线、夯实“好房子”建设基础的重要举措,应充分发挥闽粤两地产业资源与技术研发方面的综合优势,精准对接市场需求,推动标准切实落地,通过标准引领实现产业链协同,提升行业规范水平,切实保障消费者权益与信任。

现场,与会专家从材料性能、连接可靠性、防渗漏结构、安全使用寿命等

关键技术要素展开研讨,并提出一系列修改意见。专家们普遍认为,该标准的制定将有助于填补行业空白、规范市场秩序,并为相关产品的研发、生产与工程应用提供共识性依据。

随着两场会议的成功举办,标志着两项团体标准进入实质性论证阶段。黄秋琼表示,标准起草组将继续深化技术论证,充分吸纳各方意见,加快形成会议讨论稿,确保标准既符合行业实际,又具有前瞻性和引领性。与会专家坦言,也将持续关注并参与后续工作,共同推动两项标准按计划推进,为构建更加规范、安全、可持续的水暖卫浴行业体系贡献力量。

群峰机械亮相迪拜五大行业展

本报讯(记者 李杨瑜)日前,迪拜五大行业展(Big 5 Global)在迪拜世界贸易中心盛大举行。群峰机械携核心产品全自动混凝土制品生产线及第三代发明专利伺服振动系统亮相展会。

作为中东地区最具影响力的建筑、建材及工程机械类专业展会,迪拜五大行业展汇聚了全球的顶尖制造商与专业买家。在“一带一路”倡议持续深化与中东各国加速经济转型的宏观

背景下,该区域市场对高性能、智能化建材机械的需求呈现爆发式增长。

“此次参展,既是基于我们对中东基建市场潜力的精准把握,也是公司推进全球化战略、强化高端市场布局的重要一步。”群峰机械相关负责人介绍,本次展会重点展示了其QS系列全自动混凝土制品成型机,凭借深厚的技术积累,相关设备和方案吸引了众多中东和北非地区的专业客商目光。

据统计,群峰机械在展会期间共接待了超过百组意向客户,并达成了多项重要合作意向。“其中,一组卡塔尔新客户计划于今年底进入建材领域。在当地中国基建承包商的推荐下,他们对公司设备的定制化解决方案产生浓厚兴趣。客户已确认前往实地考察,深入了解设备智能制造流程,以推动合作落地。”上述负责人表示,近年来,公司在中东市场的持续拓展,已在沙特、阿联酋等

重点国家设立海外办事处,并配备本土工程师团队,构建7x24小时快速响应机制,全力保障客户项目稳定运行。

针对中东高温、强风沙的作业环境,群峰机械还对设备进行了多项强化设计,包括采用Mn合金结构钢板机架与军用级合金振动台,全面提升设备在复杂工况下的耐用性,可为中东及全球客商提供严苛工况下高效可靠的解决方案。