

访谈者档案

90 后外销员费舰，2023 年度上海市青年五四奖章获得者，就职于东方国际集团上海市纺织品进出口有限公司(前身为中国纺织品进出口公司上海市分公司)，主要负责公司非洲外贸业务的拓展。



“外贸小子”闯非洲 在这片“蓝海”，找机会拼勇气长格局

【文/青年报记者 冷梅 图/受访者提供】

细数费舰“勇闯”非洲的工作经历，相当具有传奇色彩。与费舰相约的采访时间，就定在他又一次非洲业务之旅的出发前夜。我们很想知道，如此“死磕”自己，他的信念感从何而来？

“时差青年”成长记

2013 年，费舰进入上海市纺织品进出口有限公司下属锦达公司工作，担任外销员助理，一年后转为正式外销员，工作至今业务量稳步增长，逐渐成为主力青年外销员。

2021 年，其个人业务块面涉及的出口金额达到 2250 万美元、贸易利润 372 万元人民币，占公司出口总额的 29%。他积极响应公司深耕非洲市场战略，负责开发适应非洲市场的品种，形成公司具有核心竞争力的产品，并完善其供应链体系。

受时差影响，和非洲业务的所有往来几乎都是从下午开始，甚至经常是半夜持续到早上。“时差青年”的外号，也是这么被同事们传开了。

可以想见，如今相关业务端口的外贸人男生比例要远远高于女生。不论危险性还是工作强度，都对年轻一代的外贸人提出了全新的挑战。

2019 年，费舰迎来了个人业绩蓬勃发展的“高光时刻”。那一年，他的业务脚步遍布世界十几个国家、20 多个城市，持续飞行时长超过 100 个小时。那段时

展业务时，常常背着一个破旧的书包，拉着一个简易的拉杆箱，拉杆箱里随身放一些面料样品，不太显山露水。

费舰说，在非洲做业务，还有一个必备常识，就是一定要考虑汇率因素。就好像《繁花》中的汪小姐，最终在她的牛仔裤第一大单中获得胜算，靠的就是汇率差。“非洲的汇率振幅非常大，也极其不稳定。特别是在尼日利亚，当地货币奈拉，2023 年八九月份的汇率是 1 美元兑 900 左右奈拉，到了 2023 年年底，奈拉直接贬值到 1:1300；今年 3 月短期波动上涨，达到 1:1100；5 月份又经历暴跌，变为 1:1400。我们随时会关注汇率变化，调整出货入货的节奏。”费舰说。

高风险中觅“蓝海”

在非洲做外贸，还有一个显著特点就是付款方式五花八门。“你和 A 做生意，签合同，几乎不是直接客户来付款，基本都是通过第三方支付。”费舰继续举了例子。在津巴布韦，南非偏中部的国家，该国币种的面值都是以“亿”为单位，一张纸币就是几个亿。和这种国家做生意，没办法使用本国钱币，大部分采用侨汇或者是政府的外汇储备来做进口买卖，也有第三方等付款方式。遇到个别国家政治动荡的阶段，还要根据情况及时调整和把控货物的状态。

“过去几年，布基纳法索、马里，还有尼日尔相继发生政变。这对整个西非板块的外贸生意影响巨大。尼日尔地理位置优越，北部与阿尔及利亚、利比亚接壤，南部与尼日利亚和贝宁交界，西部与马里、布基纳法索连在一起，可谓是整个西非市场的货物集散要道，很多货物从邻国贝宁的科特努港口进入。所有的货运集装箱都是先到贝宁科特努港，再转运到尼日尔境内。但是，因为去年尼日尔爆发政变，贝宁政府关闭了边境

线，导致短时间内成千上万的集装箱在边境口岸积压，没有办法转运。”费舰说，这时候我们只能改换线路，更换港口，或者将已经出发的货物再转卖给其他客户，以及及时止损。

别看当地落后，但是作为一个新兴市场，这里也是外贸的“蓝海”，费舰更希望通过业务拓展来体现自身的价值，“仔细研究的话，非洲板块也非常有意思。整个非洲的人口基数在 13 亿~14 亿，主要的消费人群年龄在 20~35 岁，青壮年成为消费主力军。除了南非之外，整个非洲的工业体系其实比较薄弱，大量的面料需求都需要依靠进口。这也为中国面料出口提供了巨大商机。”

开展非洲业务转瞬之间已近 10 年，最大的收获是什么？费舰说，业绩呈指数级提升，是体现自我价值很重要的一部分。对于年轻人而言，常年奔波于不同国家、不同文化之间，个人对世界的认知，对祖国的热爱，以及很多看待事物的角度也都在影响着他人的人生选择。

“世界是个地球村，当你和不同肤色、人种、宗教的人打过交道，当你的眼界放眼于全世界，以往关于‘小我’的很多事就真的变成了‘芝麻绿豆大’的事了，你对挫折的感受力也会发生变化，人生格局也就变得开阔了。而背靠祖国的强大，看到当地一些人面对战乱，面对现实环境，几乎毫无选择余地，才真正明白个人的幸福感在哪里，人生的意义在哪里。”费舰说。

两代外贸人的巧遇

今年年初，费舰去冈比亚做贸易，还在当地碰到了一位当年真正从外滩 27 号走出去的“老外贸人”。他现在七十出头，依然在当地外贸圈业务活跃。两个人一见如故，当晚便在酒店大堂里彻夜长谈，甚是尽兴。

从这位前辈的讲述中，更多中国外贸行业的“辉煌战绩”被一一展开。费舰心生佩服，当年的非洲业务都是这群上海外贸前辈打下来的“江山”。

“他们对非洲市场的了解，业务板块的分类，约定俗成的规矩了如指掌。直至今现在，当地沿用的很多交易习惯和分类都是当年的方法论，业务划分为非洲法语区和非法语区。例如，根据宗教信仰和习惯，法语区的十五六个国家，使用的统一货币叫做西非法郎，形成了统一的市场标准。按照这一约定俗成的惯例，外贸进出口形成了比较规模化的行业范式甚至标准体系。”

如今非洲很多国家依然处于“赤贫”状态，时间退

回到三十年前，当地的生存状况更是可想而知。那时公司在非洲建有海外仓，外销员都是常年驻扎当地。费舰更加佩服起中国老一辈外贸人的艰苦奋斗，那是极具“拓荒精神”的一代人，“他们团结一心，做事有标准，有底线，对市场规则有把控，以诚信达成共识。”

更传奇的是，外贸前浪栽树，直到今天后浪依然在树下“乘凉”。当年，有一个“响彻”非洲的中国品牌叫做“银河”牌，距今已有五六十年的历史。“目前，我们依然在吃这个品牌的红利，成为非洲至今非常知名的品牌。”费舰说。

当年，这个品牌盛极一时，在当地销售门槛很高，很多人都拿不到货。银河牌甚至成为“涤棉”的代名词，就是人们常说的“的确良”。当地人并不知道“的确良”，只认银河牌。

在那个“卖配额”的年代，像纺织品进出口公司这样的垄断型公司，几乎是“朝南坐”的，没有什么经营压力。而现在市场化时代，国企大公司与私人企业挤进同一个赛道，抢客源抢时间，和当年境况已经不能同日而语。

“总体而言，对于当下的外贸人而言，竞争环境愈加激烈，挑战也更大一些。”费舰一边和 27 号的老前辈“忆往昔峥嵘岁月稠”，一边感慨当下的新考验。费舰觉得，和老一辈相比，这一代的外贸人最大的不同便是思维方式。需要更全面的综合素质，除了语言能力、交际能力还有应变能力，世界大环境的变化对外贸人的适应性和反应力提出了更高要求。而如今，外界诱惑更多，年轻的外贸人选择也变多，安于守住一个“坑位”一钻到底的人才更是“稀缺资源”。

凭借头脑灵活以及变通性，费舰的职业生涯迎来了更大的舞台。他举了一个例子，以往外销员只能一门心思做纺织品订单，在公司经营的“条框”里很难生出更多的市场机会。而现在，环境大不一样了，除了纺织品类，借助非洲特有的资源优势，寻找新机会，费舰也在推动一些其他领域的客户合作。

“可以说，以往的纺织品贸易也在向如今的复合型经营业态转化。去年开始，我们也在积极考虑非洲的农副产品进口，例如贝宁的大豆、尼日利亚的芝麻。我在非洲的很多客户群，父辈是做面料起家，发展到第二代以后，开始经营物流、食品、农产品、酒店、基建工程等业务范畴，商机也前所未有的。更重要的是，创新意识，全面尝试，不断迭代，就能更大程度上打开中非国家的进出口贸易通道；协调聚集中非优越资源，参与‘一带一路’深度共建。”费舰说。

13276 公里，追单！

在那些惊心动魄的经历中，费舰讲起一段让他引

以为傲的一万三千公里追单的故事，“这个客户当时预估的体量并不算大，但是整个开发过程却堪称戏剧性。”

客户是塞内加尔人，费舰和他是在 2017 年广交会上认识的。当时加了微信，费舰会不定期回访这位客户，发送报价单并闲聊几句。两人维持这样“松散”的关系大概有一年多。让费舰纳闷的是，这位塞内加尔客户会不定期联络他，也很熟悉品种，询问完价格之后，并不愿意和他多费唇舌。费舰预感一定有生意可做，却又搞不明白客户迟迟不下单的问题究竟出在哪里。

就此，费舰也“轴”了起来。有一次，在一次微信电话中，费舰直截了当询问道：“每个月发给你报价之后，我说要把样本寄给你，你总是既不说高，也不说低。为什么一直不下订单给我？如果你觉得价钱贵，或者我们公司的产品不好，你可以直接告诉我。”其坦诚也得到了客户回应。原来这位客户和弟弟在从事整个家族的生意，而每次下订单都是弟弟做决定，家族生意也有多年以来的固定供应商。这个客户一般只负责付款这项工作。

发现了原委之后，费舰反而斗志满满。他告诉客户，他决定飞到塞内加尔，亲自拜访客户的弟弟，进行当面游说。这个决定，就连客户也难以置信，以为他只是随便说说。

塞内加尔距离上海有多远？首都达喀尔到上海的直线距离在 13276 公里。

那一年是 2019 年，紧接着，全球新冠疫情暴发了。此次口头之约推迟了三年。2023 年全球航线逐步恢复之后，费舰立刻办好了签证飞往非洲，也准备在这趟业务之旅当中专程去塞内加尔拜会那两位客户兄弟。

中间又是一波三折。费舰已经身处塞内加尔的首都达喀尔，联系了客户，对方兄弟依然不太愿意见他，还告诉费舰，其实他们不在达喀尔，而在距离首都大概 200 多公里的一个边境城市，从达喀尔来回需要整整一天时间。费舰回程的航班就定在第二天，去那里一趟的话，时间相当紧张。同时，费舰还向当地人打听到这个边境城市非常混乱，几乎很少有中国人的身影。但是最终费舰还是决定亲自跑一趟。

后来发生了戏剧性的一幕。见面后，双方相谈甚欢，聊了很久。对方也被费舰的诚意所打动，分了一部分订单给他做，双方也算正式开启了合作。自那以后，合作持续不断，金额已接近 100 万美元。费舰说，这一单对他的意义，并非只是交易金额的大小，而是证明自己对业务的判断力及对行业前景的把控力，这让他获得了巨大的成就感。

