

# 中东局势变幻 浙江义乌外贸一线如何“接招”？

■ 柴燕菲 董易鑫



●3月6日,义乌市场一景。

董易鑫 摄

数据显示,今年前两个月,义乌进出口总值达1735.6亿元,同比增长52.8%;义乌与全球222个国家和地区开展贸易往来,较去年同期增加9个。

截至目前,义乌市场汇集了超过210万种商品,销往全球230多个国家和地区,常驻外籍商人超过3万人——“买全球、卖全球”,而不是仅着眼于单一市场,这种规模效应带来的韧性,是商人们的底气来源。

## 做生意“不能一条腿走路”

市场多元化的前提,是物流与供应链的持续拓展、夯实。

“包括中国在内,不少国家的物流企业近年来在中东设立了办事处、雇用当地员工,方便调动当地车队补齐物流链条、第一时间了解当地局势。”

秉持“做生意‘不能一条腿走路’”的理念,盛伟感慨,在应对本轮霍尔木兹海峡不确定形势的过程中,本土化布局也让许多企业更早了解风向,应变更加从容。

在他看来,国际物流参与者要学会降低对霍尔木兹海峡的“依赖”。事实上,近期,通过启用铁路、陆路节点,以及第三国转运等多元化物流方案,义乌外贸从业者正试图对冲重要航线变化带来的经营风险,在航线受阻、运价波动与时效不确定性叠加的背景下,寻找“运输更快”与“成本更省”之间的平衡。

面向伊朗等地市场从事进出口贸易十余年的义乌某货运代理公司负责人邵志强介绍,自己和同事最近“天天在做数学题”,“大家都在保证安全的前提下,不断计算物流最优解。”

这道“数学题”的答案,正逐渐向陆路

倾斜——目前,从浙江出发的中欧班列线路多达26条,联通160多座城市,这为外贸人士提供了“多条腿走路”的备选方案。

“今年主动来咨询线路、时效的客户特别多,下单的新客也多。”主营中欧班列业务的义乌市义通欧物流有限公司工作人员陈彬说,目前,公司的月度发运量接近上限,需要进一步协调运力。

在海运出现不确定性的情况下,中欧班列以线路稳定、受地缘冲突影响较小的优势成为部分货主“替代海运”的重要选项,尤其适用于对时效有要求、附加值较高的货物运输。

据悉,早在2024年7月,伊朗库姆至义乌的中欧班列就实现全铁路双向并行。相较于动辄超一个月的海运周期而言,该线路全程物流时间约15天。

多路径并行的运输体系之下,义乌逐步构建起覆盖海运、铁路与陆路的立体物流网络,为外贸供应链提供了更具韧性的“稳定器”,也让“不能一条腿走路”有了更强的支撑。

## 义利并举, 为变化的世界提供确定性

如何应对霍尔木兹海峡的“咳嗽”,全球外贸从业者都得“开药方”,那么以义乌商户为代表的中国市场主体除了“开出”多元化布局市场、增强物流和供应链稳定性的“处方药”,也提供了义利并举、共克时艰的“中成药”。

原因无他,在义乌的商贸文化中,义利并举是融入血脉的基因。在风险共担中开辟新路,于利益平衡间筑牢信任之基,是很多义乌商人面对义、利两难选择的“平衡术”。

# “百草饮”获第21届巴拿马世界博览会金奖 第四届全球食品饮料论坛6月将在海口举办

■ 本报 讯 日前,“百草饮”荣获2026第21届巴拿马世界博览会金奖暨第四届全球食品饮料论坛新闻发布会在海南海口举行。笔者从会上获悉,海南自贸港入驻企业神农百草国际控股集团研发的“百草饮”获得第21届巴拿马世界博览会金奖。会上同时宣布,第四届全球食品饮料论坛将于6月在海口举办。

当前,海南自由贸易港启动全岛封关运作已逾100天。会上,相关负责人多次提及自贸港政策对食品饮料产业发展的重要推动作用。神农百草国际控股集团相关负责人表示:“我们之所以来到海口江东新区,是因为海南自贸港在政策、通关、营商环境等方面为企业提供了便利,有助于企业降低运营成本、提升品牌竞争力、拓展国内外市场。”

据介绍,全球食品饮料论坛致力于食品饮料行业搭建开放合作、品牌培育和对接的交流平台。全球食品饮料论坛

相关负责人表示,论坛将继续发挥平台作用,进一步推动食品饮料产业在技术研发、品质提升和国际标准对接等方面取得新进展,助力更多本土品牌借助海南自贸港政策红利走向国际市场。

会上,海南省工业和信息化厅相关负责人表示,将持续优化产业发展环境,强化政策精准赋能,依托全球食品饮料论坛这一平台,为企业搭建合作桥梁、打通贸易通道,提供全链条服务,助力更多海南本土品

牌借势出海,推动全省食品饮料产业向高端化、国际化、特色化迈进。

据了解,巴拿马世界博览会作为国际性展会,此次“百草饮”获奖,被视为海南本土食品品牌在国际舞台上的又一次亮相。

本次发布会由神农百草(海南)国际控股集团主办,由全球食品饮料论坛组委会、巴拿马世界博览会国际组委会、世界地标节联合主办。

(彭鑫 和明)

# 杭州上城铺就OPC进阶之路

从『创意个体』到『一人独角兽』

■ 钱晨菲 吴怡欣 李凌婧

这份长期稳定的支持,让刚起步的OPC创业者赵若兰倍感安心。拥有三年脑机接口领域从业经验的她,依托专业积累开发出一款聚焦个人成长的APP。她说:“我没想到毕业五年后还能申请创业基金,这对我的帮助很大。”

带着这份安心,赵若兰的创业之路走得更加从容。谈及未来,她言语中透出信心:“我目前在做的项目推进顺利,有望在4月实现盈利。”

如今,上城区系统构建起覆盖OPC企业从初创到成熟的可持续金融生态。例如,建立“投学委员”机制,对创业者进行技术能力等多方面的综合评估,弱化短期财务指标;定期举办“山南投融资”OPC投融资专场,链接优质项目与资本市场;

建立项目动态监测与风险预警机制,对优质项目通过并购重组等方式予以支持,为OPC创业者解除后顾之忧,助力其长期成长。

## 服务支持 做OPC的事业合伙人

除了资金护航,上城区更以全方位服务,做OPC创业者的事业合伙人。

上城区集聚众多人工智能企业,产业土壤丰沃。得益于此,该区推出AI智能体工具会员池供给模式,整合优质模型、算力、工具、智能体等资源,形成一体化服务包。入驻的OPC企业可免费获得会员账号,实现“即开即用、按需使用、免审即享”。

“上城为我们提供了当下最新的大模型,这些工具不仅降低了创业成本,也带来了更多收益。”OPC创业者冯伟说。技术赋能的同时,政务服务也在提速。今年春节期间,再伟拿到了中国数谷·未来数智港首张OPC营业执照。回忆办理过程,他说:“通过‘云窗’,我一个小时就办好了执照。”

他口中的“云窗”,全称为“上城区OPC政务服务云窗”,可为OPC创业者提供政策咨询、企业开办等全流程服务,实现线上一键呼叫、线下精准对接。

“对于创业者而言,时间就是最宝贵的资产。”杭州市上城区行政审批服务管理办公室党组副书记、主任桑丽介绍,线上线下融合服务将审批的复杂流程转化为简单操作,让OPC创业者有更多时间专注创新与发展。她说:“我们要从给政策到给机会,从管理者变成合伙人。”

一人一工位,便是一家公司;一城一体系,铺就创客梦想。从人才认定到资金扶持,从技术赋能到服务提速,上城区正以一套完整的支持体系,回应OPC创业者的期待。

“赢得年轻人,就赢得未来。”杭州市上城区委书记章燕表示,上城区将提供最好条件、最强支撑、最优环境,全力为企业发展铺路、为人才成长赋能,让好项目不缺地、好企业不缺钱、好人才不缺舞台。

(转自中新网)

在浙江杭州市上城区一人创业加速社区Honghub鸿鹤汇内,“00后”创业者王心怡伏案工作。一方工位、三台电脑、一个埋头忙碌的她,便构成了一家设计公司。只见她敲下指令,电脑上的AI工具便生成一张精美的设计图,她说:“AI就是我的上班族了。”

这一幕,正是人工智能浪潮下创业形态变革的缩影——人工智能成为创业者的“员工”,OPC(One Person Company)逐步从构想走向现实。紧抓这一新趋势,杭州市上城区以全链条政策体系精准赋能,全力打造“OPC创业第一城”,为“创意个体”铺就通往“一人独角兽”的进阶之路。

人才引育 做OPC的价值发现人

“从去年9月社区成立以来,我们收到了1100多份申请,从中筛选出了30个项目入驻社区。”Honghub鸿鹤汇发起人邹凌说,在创业者的筛选上,社区提出了“三无理念”——无条件免费支持,无阶段、批次限制,无领域限制,面向所有利用AI能力创新的项目开放申请。

研究生在读的李云帆是被吸引而来的创业者之一。创业初期,他曾组建团队开发APP,随着人工智能技术快速发展,他果断转型选择一人创业。他坦言:“用AI成本更低,成果出得也更快。”

不过,他的“单干”之路并非一帆风顺。在传统观念中,公司离不开团队支撑,这让他一度难以获得认可。得知Honghub鸿鹤汇的存在后,他倍感欣喜:“这和我的发展方向十分契合,我马上就报名申请了。”

这样的支持,并非单个社区的独立行动,而是上城区面向OPC创业者的统一态度。今年3月,该区推出“OPC超级个体”人才评定,通过优化人才评价维度,重点考察创业者的专业能力、AI工具应用水平、商业模式创新力及内容影响力,让OPC人才的独特价值被看见、被认可。

杭州市上城区委常委、常务副区长孔德君表示:“我们将每年择优评选超级个体,给予最高20万元的奖励,并优先推荐其认定为杭州市高层次人才,让超级个体在上城获得充分尊重。”

## 资金扶持 做OPC的耐心陪跑人

为让OPC创业者不仅“被看见”,还能“走得稳、走得远”,上城区以长期耐心为底,用专项资金护航。

依托资本集聚优势,上城区设立总规模达10亿元的OPC专项基金。杭州市上城区国有资本运营集团有限公司董事长游文程介绍:“聚焦AI、具身智能等核心领域,我们坚持‘投早、投小、投硬科技’。基金首期已投入1亿元,后续资金将根据企业成长阶段分批配置,不设短期退出压力。”



## 四川广安: 重点项目建设加速跑

今年以来,四川省广安市把拼经济、抓项目、搞建设纳入促进经济发展的重头戏,纷纷按下“快捷键”,不断刷新进度条,加速推进了西渝高铁广安东站和广安理工学院、川渝广安共享体育基地(广安奥体中心)等一批重点项目建设。

图为3月24日,鸟瞰目下已完成场馆建设正在实施周边道路路桥、花草培植的四川省广安市广安奥体中心。

邱海鹰 摄影报道

# 陈驰:从工程师到创业者,以实干勾勒互联网创新版图

二十余载互联网行业深耕,北京运多多网络科技有限公司总经理陈驰完成了从技术工程师到创业掌舵人的蜕变。从中华网的一线研发,到三大电信运营商千万级用户平台的技术管理,再到连续打造多个垂直领域标杆创业项目,他始终以实干为底色,摒弃行业浮躁与短期功利,在分布式O2O服务架构、创作者经济数字基础设施等领域稳步探索,凭借扎实的技术实践与商业落地能力,从单一的技术研发者成长为兼具技术深度、商业视野与管理能力的综合型创业者,用一个个实打实的项目与成果,勾勒出独属于自己的互联网创新版图。

2000年,陈驰入职纳斯达克上市公司中华网,正式开启技术生涯。彼时中国互联网尚处于萌芽阶段,网民刚突破2000万,多数企业对“官网”尚无概念,HTTPS也未普及,他的核心工作是为GE、索尼、惠普等跨国企业搭建中国市场首个数字门户。从基础的代码编写到整体架构设计,陈驰在反复调试与优化中完成一次次从0到1的探索,不仅练就了扎实的技术功底,更深刻体会到技术的核心价值在于落地解决实际问题,这段经历为他打下了“实干为基”的

职业底色,也让脚踏实地成为其从业始终的准则。

2004年起,陈驰踏入电信行业,先后任职于北京阳光加信科技、北京移动纳维信息科技,从研发工程师一路成长为技术总监,主导中国移动、联通、电信三大运营商千万级用户平台的研发、设计与运营。这十年间,他完成了从纯技术岗到“技术+管理”的全方位转型,不仅在高并发、高可用系统架构的实践中沉淀了工程能力,更深度参与产品设计、团队管理与运营规划,协助公司完成年销售额4亿元的目标。他始终扎根一线,既掌握技术细节,又站在产品与市场角度思考技术落地路径,形成了独有的做事思路,也为后续创业积累了技术、管理、商业全维度的能力。

2014年,手握十四年行业积淀的陈驰正式开启创业之路,实干精神成为其破局市场的核心力量。首个项目“洗爱车”作为国内首家洗车O2O平台,瞄准车主单店预付卡跑路、消费场景受限的痛点,他带领三人创始团队从核心功能研发入手,搭建线上线下全链路数字化系统。为贴合线下实际场景,他派工程师驻店记录洗车师傅操

作习惯,深入一线与商家、用户沟通需求。面对2015年O2O行业“1元洗车”的补贴大战,他坚决拒绝烧钱跟风,专注构建资金存管系统、可盈利商家模型与调度引擎,最终让项目在九成同行倒闭的行业洗牌中存活,成为国内首批跨商户通用洗车卡技术方案,拿下中路资本投资,实现半年200家合作商家、1万+付费用户的业绩。

此后,陈驰继续以实干瞄准不同赛道痛点,接连打造“小样儿Demo”与京淘项目。打造“小样儿Demo”时,他带领团队聚焦普通音乐创作者的需求,研发线上多轨录音技术,搭建版权存证框架,更与音乐人同录一首歌,沉浸式优化产品细节,让这个国内早期音乐创作人社区实现1年2万+用户增长、5000+原创作品提交的成果,与飞行者唱片达成战略合作并获3000万元融资。京淘项目则从二人创始团队起步,直面接口异构、高并发限流等四大技术难题,陈驰扎根研发一线,带领团队一步步打造全自主研发体系,最终实现50万+用户、年GMV超1亿元的规模,斩获京东最佳战略合作伙伴等多项行业认可。

作为企业创始人和技术负责人,陈驰

的实干更是体现在企业的系统性发展中。

他推行“技术中台+场景前台”策略,解决多项目并行的资源分散问题;坚持“MVP+快速迭代+技术闭环”的项目打造思路,让每个产品都从核心需求出发稳步优化。他带领团队拿下23项软件著作权与1项虚拟主播交互技术国家发明专利,推动公司获评国家高新技术企业,斩获北京市朝阳区高新技术产业发展引导资金支持、中关村科技型企业发展费用补贴等多项官方认可。同时推动技术产品化转型,将内部研发能力转化为可对外输出的SaaS工具与API服务,搭建数据驱动的决策机制,让运营效率提升40%以上。

如今,陈驰所带领的企业已从区域性创业团队成长为具有全国影响力的互联网科技服务公司,技术方案被中国移动、中石化等央企采用,与京东、OPPO等头部机构达成战略合作。从工程师到创业者,陈驰二十余载始终不驰于空想、不骛于虚声,用实干证明互联网创新并非空中楼阁。在互联网快速迭代的当下,他的实干之路,也为互联网行业从业者树立了脚踏实地、深耕价值的榜样。

(孙欣)