

有着不同肤色，说着相异语言，因各种机缘在上合示范区就业创业，成为“一带一路”贸易大通道的参与者践行者推动者——

# “牵手”上合，他们走出“各自精彩”

□青岛日报/观海新闻记者 王萌



■赵飞(左一)与国外客户对接沟通。王萌 摄



■张浩(左)和工作人员巡查最新一批出口车辆。王萌 摄



■在上合示范区工作的乌兹别克斯坦小伙金东卫(左一)与客商交流。



“我不是山东老外，我是山东‘老内’。”诸葛杰瑞(以下简称“杰瑞”)是一位在国内外社交媒体平台上拥有不少粉丝的视频博主，这位深耕互联网10余年、走过中国大大小小数十个城市、账号被10余位外交官关注的老外“网红”，所拍视频中出现频率最高的词汇是“China”。

而就在近期，其在网络上发布的多个视频拍摄背景突然变成了上合示范区标志性建筑——上合之珠国际博览中心。原来，来自南非的杰瑞去年开始转型做中非贸易，并在此打造了南非展馆，希望将更多南非产品介绍给更多中国消费者。杰瑞今年41岁，20年前，他从未想过会与中国产生交集；而现在，他成为一个爱吃蛤蜊、“墨合”的“上合人”。“更让我自豪的是，我现在成为参与‘一带一路’贸易的一员，我想让中国人看到更多优质的南非产品，也想让南非人看到先进的中国制造。”杰瑞说。

而对于同在上合示范区创业的赵飞、张浩来说，在2022年之前，他们也未曾预料到自己的事业会与“一带一路”产生如今这般频繁且深刻的关联。

赵飞执掌的山东中制麦森科技有限公司(以下简称“中制麦森”)主营业务是搭建平台，联合全国上百家中小食品加工企业抱团开辟“一带一路”市场。今年，她的业务更加繁忙，几乎每月都要组织或参加一次面向上合组织国家食品企业的展会。“与去年相比，今年企业的贸易额预计将有五倍增长。”赵飞介绍。

张浩早年曾就读于中国海洋大学，毕业后在上海、天津等地工作20余年。2022年一次偶然回青参加的同学聚会，激起了他在青重新创业的想法。现在的他正从事汽车出口贸易，其所在的青岛临空五八物流发展有限公司(以下简称“临空五八”)去年的营业额为6.7亿元，今年估计可以超过10亿元。

距离上合之珠国际博览中心不远的中国—上海合作组织地方经贸合作综合服务平台(以下简称“上合综服平台”)内，来自乌兹别克斯坦，能说乌兹别克语、俄语、英语、汉语、德语的资深“上合人”金东卫已在此工作4年，承担接待、联络俄语系国家客商的工作。

虽有着不同的肤色，说着相异的语言，但杰瑞、赵飞、张浩、金东卫因不同机缘汇聚在青岛、汇聚在上合示范区。在现今全球化面临的高度不确定性因素中，他们作为“一带一路”贸易大通道的践行者，却感受到一种越来越强烈的确定性，支撑着他们迈出越来越坚定的步伐。



■诸葛杰瑞(左)向消费者介绍南非产品。王萌 摄

## 有朋自远方来

截至2024年6月，上合示范区对上合组织国家进出口累计完成213.4亿元，年均增长77%；积极拓展与共建“一带一路”国家产业合作，引进130余个项目，总投资2700余亿元；带动青岛市企业在上合组织国家投资项目232个，累计投资额达35.2亿美元……这些数字蕴含着上合示范区的发展态势，亦是探寻五湖四海的创业者为何源源不断汇聚而来的脉络。

金东卫的本名为赛义德·赛达赫梅多夫，2014年，他听从母亲的建议，千里迢迢从乌兹别克斯坦的塔什干来到青岛求学。乌兹别克斯坦位于中亚腹地，是全世界仅有的两个双重内陆国(即本国是内陆国，所有邻国也均为内陆国的国家)之一。所以，当19岁的金东卫第一次来到石老人海水浴场时，便有了让他终生难忘的一幕——“我从未想过大海竟然如此广阔，如此迷人！”

原本金东卫只打算在青岛城市学院学习一个学期汉语，但当亲眼见到中国先进的城市建设水平、高质量的发展节奏后，他很快决定继续留下学习、工作。2021年，金东卫通过网络招聘来到上合示范区，成为上合综服平台的一名工作人员，4年间，他成为上合示范区高

质量发展的见证者。

年长金东卫17岁的张浩曾在中国海洋大学求学。毕业后，张浩虽在其他城市成家立业，但也一直关注这座城市的发展。2022年，他回青参加同学聚会，在同学间的闲聊中了解到上合示范区正在搭建的“一带一路”国际合作新平台，这让一直从事汽车贸易的张浩有了新的创业想法，“我过去做的是平行二手车进口，但在三四年前，我强烈感受到了国产汽车出口正在爆发性增长，恰巧此时了解到上合示范区这个国家级平台，于是便决定在这里尝试再干一番事业。”

后来，张浩担任了临空五八的副董事长，这家从事新车、二手车汽车交易、物流、仓储服务的企业目前已在北京、天津、喀什、霍尔果斯开设分公司，并将经营模式复制到威海，参股运营了当地一家国有控股企业。“4月3日，我们企业自有资质出口汽车数量突破1000台，随着新开辟的中东市场进展顺利，相关数据还会有所突破性增长。”张浩说。

而杰瑞与赵飞相似，都是从生意伙伴口中听说了上合示范区，一番详细考察后，最终在上合示范区开设企业。

## 破除多领域信息壁垒

尽管当今世界的信息流动已呈现出前所未有的速度和广度，但国与国之间、地区与地区之间因信息不对称造成的各方面误解依然存在，唯有继续强化国际交流，破除文化、贸易等多领域的信息壁垒，才能增加各国民众的理解与信任，而这正是上合示范区设立之初衷与奋斗的目标之一。

“就像今年许多老外在下载小红书之前，根本不了解真实的中国是什么样的，中国人过着什么样的生活，甚至对中国有很多误解，而那就是曾经的我。”杰瑞的本名为Gerhardt Jerry，他与中国的奇妙缘分来自一封社交网络“私信”。

彼时，20岁出头的杰瑞已经在泰国担任了几年英文教师，由于喜欢在社交平台上“晒”视频，一位中国英语培训机构负责人联络上他，希望他能来中国任教。这位素未谋面的中国人给杰瑞开出了高于泰国数倍的薪水，杰瑞将信将疑，便说：“如果你能给我买往返中国的机票，我就去谈谈。”出乎意料的是，12分钟后，这位千里之外的中国人就给他发来了往返机票信息。

当时正值12月份，此前一直在热带生活的杰瑞没有意识到他要前往的中国城市已是冬天。穿着短袖短裤在中国着陆后，杰瑞终于明白为何一路上人们都用奇怪的眼光打量他。而让他吃惊的不仅是中国的气候，更是中国的城市面貌。

“Amazing！”杰瑞张大嘴巴、睁大眼睛，向记者演示他首次到达中国时的惊讶。“我到达的是安徽马鞍山，这里有干净整洁的街道、雄伟的高层建筑、发达的基础设施和热情的人民，对我来说，已经足够现代。”杰瑞当即决定来中国闯闯试试。

也是从这时开始，杰瑞在网络平台上发布的视频主题产生了极大变化——既有他在中国新疆、山东、云南等地尝到的、看到的美食、美景，也有他阐释的中外文化习俗差异，更少不了他对中国先进的基础建设、科技产品、文化设施的实地探访。杰瑞想通过这些视频努力消除信息差，让更多外国人了解真实的中国。现在，他的国外社交账号已吸引了10余位外交官关注。“还有一个外国朋友看到我的视频后，也来到中国，现在也成了中国女婿，定居大理多年了。”杰瑞自豪地说。

而提到与青岛的缘分，杰瑞表示，他与西安籍太太结婚生子后，便计划在一个舒适的中国沿海城市定居。“我母亲去世后，骨灰撒到了大海中，所以我来到了拥有大海的青岛，这让我觉得离母亲很近。”他说。

来到青岛居住的杰瑞，很快适应了本地生活，蛤蜊、“墨合”都是杰瑞经常向外地人推荐的美食。在青岛，他和爱人先后开设了几家咖啡馆。“我们的咖啡

馆主要卖云南小粒咖啡，品质非常好。”他介绍。

此时，又是通过社交媒体牵线，一位青岛贸易商联系上了杰瑞。“她是嫁给南非人的青岛姑娘，最初联系我时，是想让我的咖啡馆推广她代理的南非产品。后来我们谈得越来越深入，我便决定与她合作，从事南非与中国间的货物贸易，并将公司设在了上合示范区这个开放窗口。”杰瑞表示。

破除贸易信息壁垒，增强中国食品机械产品的出口竞争力，与合作国家企业实现共赢，也是赵飞正在千方百计实现的目标。

赵飞的故乡潍坊诸城是全国食品加工与食品包装机械生产的重要基地，其低温肉制品、速冻调理品市场占有率全国行业第一，是全国最大的速冻肉丸生产基地。在国内市场已趋于稳定的情况下，当地越来越多的企业希望出海拓市场。但由于多为中小企业，“单打独斗”出海将面临较大难度。

赵飞介绍，首先，食品加工机械都是需要根据客户具体的情况进行订制的“非标”产品，有时候一个订单需要追踪三四个月才能最终敲定，难以同一般消费品一样利用跨境电商模式出口；其次，当地从业企业大多都是中小企业，设备品类单一，有的企业专门生产速冻品机械，有的企业专门生产食品包装机械，但海外客户做食品深加工，需要整套流水线产品“一站式”采购；再次，中小企业经济实力薄弱，往往难以承担销售、设计、售后人员往来不同国家间的费用，也没有能力应付海外的法务、税务等内容。于是，赵飞执掌的中制麦森便搭建平台，帮助广大中小企业组团出海。

而当赵飞首次出寻找订单时，意气风发的她却被浇了冷水：“很多国外客户并不真正了解中国产品，甚至带有不小的成见。”她介绍，由于单独出海成本高昂，我国广大中小食品加工机械厂出口渠道主要依赖贸易公司，而贸易企业往往不聚焦食品加工机械单一品类，专业性不足，在配货时更看重低价，且不具备售后能力。又因食品加工机械都是非标准化的产品，如若出现故障，外国购买方往往面临维修难题。多种因素叠加，导致食品加工机械遭遇“出海难”。

赵飞意识到，一定要在当地建立起集中的产品展示销售中心、售后服务中心，让客户亲眼可见、亲身可感，才能最大限度地消除客户对中国产品的认知偏差。2024年，赵飞的孩子出生仅2个月，她便奔赴企业出海“第一站”俄罗斯，在当地组建专业销售和售后团队，设立海外仓。“我们在俄罗斯的售后团队已有50余人，如若平台出售的食品加工机械出现故障，承诺36小时到场解决。”赵飞说。

## “一带一路”越走越开阔

“刚来上合示范区工作时，我每月只接待一两批来自上合组织国家的客人，现在来上合示范区考察、咨询的上合组织国家政府代表、客商越来越多，一个月接待十几批也不稀奇。”金东卫说。而他工作越来越忙碌的原因，还是基于上合示范区日益完善的服务功能和日渐强大的影响力。

上合国际枢纽港具有“海陆空铁”多式联运综合运输功能，港口业务辐射范围包括日韩亚太、中亚欧洲、东盟南亚、俄蒙大陆等区域；上合国际资本港能够提供跨境支付结算、产业链供应链金融、股权投资基金等金融类服务，有效连通国家开发银行、进出口银行等政策性金融机构，并与上合组织国家金融机构保持良好沟通协作；空港综保区具备保税仓储、国际配送、国际集拼和国际中转等特色功能，依托海关通关便利化措施，可以为电子元器件、电商百货等航空特色产品提供面向国际、国内市场的“集采平台”……这些上合示范区基于经贸合作需求打造的“工具箱”，是集聚资源、拓展合作渠道、提升贸易便利化水平的实际举措，也为赵飞等人事业发展提供了极大助力。

“自打决定开拓海外市场，我第一时间就想到上了上合示范区。”赵飞介绍，上合示范区作为高能级平台，可以帮助链接上合组织国家丰富的资源，企业正在上合丝路电商综服基地内搭建一处会客厅，集中展示从工厂设计、前端消毒到中端深加工，再到后端产品包装等覆盖食品加工全系列的产品，外国客商来到中国后，直接来上合示范区就能看到中国最先进的行业设备。

“1月，我们承接举办了上合组织国家食品机械精诚采购对接会，吸引来自俄罗斯、土库曼斯坦、吉尔吉斯斯坦等13个国家的90余家企业及国内110余家企业来上合示范区参展；2月，我们针对1月展会产生的订单等需求，又专门举行专家对接会；3月，我们带着许多中国食品加工企业参加了中亚采购；4月，我们与哈萨克斯坦当地政府合作，将在该国举办专门的行业展会……”赵飞今年以近乎每月一展会的频率，更加频繁地往来于中国与上合组织国家间，伴随着她手机上越来越密集的飞行记录，中制麦森今年将实现业务量五倍增长。

在上合示范区开辟新事业的张浩也充满干劲。他所在的临空五八既从事新车及二手车交易，又可以为国产汽车的出口提供物流、仓储等服务。目前，企业已开拓了塔吉克斯坦、哈萨克斯坦、中东等市场。“我们还在对接乌兹别克斯坦、伊朗、格鲁吉亚、老挝、尼泊尔、柬埔寨等国客户，今年我们的贸易额估计可以超过10亿元。”张浩说。

张浩还介绍，企业通过上合示范区向上级部门递交了有关中国二手车出口政策的发展建议。“虽然政策性的突破有相当大的难度，但如果没上合示范区做平台，这种建议我们连想都不敢想。”张浩说。

“一带一路”结出的硕果惠及共建国家的所有人民，也让杰瑞、金东卫对上合示范区未来的发展越来越有信心。在杰瑞的老家南非，2024年中南贸易额突破550亿美元，中国对南非直接投资存量超250亿美元，为当地创造逾20万个就业岗位。去年，金东卫时隔多年再次回到乌兹别克斯坦塔什干，他发现故乡的马路上已经随处可见中国产汽车；比亚迪在他家乡建设的汽车工厂于当年6月实现首批量产新能源汽车下线，不仅带动了就业，更极大增强了乌汽车工业实力。“有越来越多的亲朋好友向我打听中国信息，他们也十分渴望来中国看看。”金东卫说。