

# 秀洲新闻 XIZHOU NEWS

随着生意越做越大、路越走越宽,岳建兵越来越认同“跟着国家战略走,路上总有机会”——

## “丝路独狼”再闯中亚

■记者 郑小梅 朱卉

5月出门,12月返乡,嘉兴市多娇服饰有限公司总经理岳建兵在吉尔吉斯斯坦“扩地盘”。他的目标很明确——以毛衫为起点,在那里把中国的生意再做一遍。

在“中国毛衫名镇”秀洲区洪合镇,今年53岁的岳建兵是圈内有名的“丝路独狼”。1992年,20岁的他,仅凭一个牛仔双肩包,就把毛衫卖到了北京秀水街,成为洪合毛衫外销“先遣军”。之后,他又嗅到中国加入世贸组织的商机,以北京雅宝路服装批发市场为跳板,敲开洪合毛衫出口俄罗斯的大门,进而把毛衫卖到中亚乃至北非,让圈内人艳羡,早早锁定了洪合毛衫界“独狼”称号。

2005年,考虑到需要照顾家庭,岳建兵回到秀洲洪合镇,创办了“多娇”,完成工贸一体化转型。20年过去了。“现在,老人、小孩和厂子都安排好了,我又跑出去了。”他强烈地感觉到,“一带一路”进入了红利期,这对商人来说,这是很大的机会!”

### “独狼”心向北

“我现在在等吉尔吉斯斯坦

工作签证,就先把厂里的订单排一下。”12月中旬,当记者时隔半年后再次见到岳建兵,问起他这一年的收成如何时,他说,今年5月初搬好新厂房就跑出去了。这一年,厂里的产值多了1000多万元,但是利润没怎么增加。“好在,在吉尔吉斯斯坦的布局顺利,看到了很多新机会。”

虽然到了知天命的年纪,但“跑出去”的想法已经在他心里盘了好几年。洪合毛衫商会在2023年年会上提出要沿“一带一路”沿线国家和地区走出去。他率先跳出来表态:“吉尔吉斯斯坦还没人去的话我就先过去吧,那边我熟。”同行们都笑了:“老岳,你真是头歇不住的‘老狼’。”

岳建兵很早就露出了“狼性”。20世纪80年代中后期,浙江民营经济正在马路市场里萌芽。洪合毛衫市场也在起步,毛衫家庭作坊如雨后春笋般涌现。初中毕业后干了几年农活的岳建兵也去买了毛纱加工成衣,在马路市场兜售。

“干了两年多,才攒到2000元。”他寻思,与其在家门口等买家,不如自己出去跑,“我要去北京卖毛衫。”

那是1992年春天。从杭州出发,他坐了二十几

个小时的绿皮火车入京。身上半人高的双肩包压实装了几十件毛衫。他开始在北京“扫街”,一个店一个店地推销毛衫并铺货。

“当时,钱是真好赚啊!在北京卖一两百元一件的毛衣,洪合的成本才23至24元,我批发给他们58至60元,刨去各种开销,跑一趟我能赚700多元,一个月我能跑4趟。”他被一个声音激励着——让一部分人先富起来。

毛衫背了不到一年,他很快发现了另一个商机。苏联解体后,来自独立国家的商人扎堆在北京雅宝路服装批发市场进货。“洪合毛衫、帽子、围巾、手套的需求量很大,我就都倒过去卖,很快就做了品类规模最大。”对此,岳建兵颇为自豪。

就这样,从零售到批发,从内贸到外贸,岳建兵的毛衫出口生意从俄罗斯出发,向西延伸到土耳其、利比亚、埃及,西南方向则从吉尔吉斯斯坦延伸到伊朗和沙特阿拉伯。他也成了洪合毛衫率先涉足中亚市场的“丝路独狼”。

2000年前后,雅宝路的竞争加剧。这时,岳建兵又背上背包奔向俄罗斯,在那里待了5年,生意做得顺当,还学了一口流利的俄语。

“为什么选择先去俄罗斯?”记者问。他说:“因为俄罗斯市场的需求量大,老百姓有钱,我的客户也集中在那边。”

“那你现在又为什么选了吉尔吉斯斯坦?中亚几个国家里,吉尔吉斯斯坦的GDP可不高。”记者抛出心中疑虑。岳建兵脱口而出:“现在的吉尔吉斯斯坦有点像我们国家20世纪90年代的发展水平,人们虽然不是很有钱,但是舍得为自己花钱,这才有了赚钱的机会。”

### 商海多波涛

人生兜兜转转,20年已足够孕育一代人,岳建兵仍循着初心归来。

“这次重返中亚,市场有什么变化吗?”记者询问。

“可能最大的变化就是,在那边的中国人也越来越多了!”岳建兵说,同行寻迹而来,单一货源的优势在削减,“我先把手里的订单做好。”

实际上,从1992年至今,岳建兵经历了数轮全球金融危机,却在风浪中越做越大。

1997年亚洲金融风暴之年,正是岳建兵在北京雅宝路服装批发市场的起势之时,并在1998年把销量和产值做到最高。“那

段时间,我一天的出货量就有十几吨,洪合有8个厂固定为我供货,从年初八做到腊月廿八。”他说,也是在这个时候开始,他真正赚到人生的第一桶金。

而从2008年的次贷危机到2010年的欧债危机,岳建兵还在中国加入世贸组织创造的“外贸黄金十年”的顺境里扩大产能,扩充着“外贸+内销”的商业版图。2005年创办“多娇”时厂房只有300多平方米,很快他就购置了1500平方米新厂房。今年,洪合镇政府为他找到了一座4300平方米的空置厂房,继续扩大产能。

直到2018年中美贸易争端升级以来,他才开始有点心焦。“美国市场占我出口总额的20%左右。”他说。为了应对摩擦,这些年,他一方面通过中亚市场做转口贸易,继续辐射欧美市场;另一方面尝试在东南亚建立“第二产线”并最终选择回国,现在他对境外投资仍保持了审慎态度。

“我作了最坏的打算,哪怕美国市场不要了,我就国内设计师品牌的小单多接一点,也能补回来一些。”岳建兵话头一转,但“一带一路”我是肯定要去的。”

(下转2版)

## 秀洲区首次发放村集体养老保险补助

■记者 戴瑞雪 通讯员 李斌

**本报讯** 近日,家住秀洲区洪合镇泾桥村的14名村民,每人都领到了一笔养老保险补助资金。这笔由村集体发放的城乡居民基本养老保险补助,让大家真切感受到了政策暖意。

“这份补助金让我们感到很安心,这是党和政府的好政策!”村民们你一言我一语,话语里满是喜悦。这份“安心”,来源于洪合镇对养老保险工作的持续推进,更得益于秀洲区城乡居民基本养老保险村集体补助试点工作的落地见效。

作为全区首个城乡居民基本养老保险集体补助改革试点村,泾桥村始终把“公平、公正、公开”放在首位。为了让村民看得明白、心里敞亮,村里专门召开全体村民代表大会,将补助政策的出台依据、核心目的、补助对象、资金来源和发放细则一一讲清讲透。

经过充分讨论和民主表决,这份惠民补助方案全票通过。方案明确补助对象限定为农村户籍且参保当年度城乡居民基本养老保险的特定群体,包括持证残疾人、低保家庭成员、低收入家庭人员,真正做到“好钢用在刀刃上”。

此次补助采用按比例补贴的方式,对符合条件的村民,按其当年度个人缴费金额的10%给予集体补助。真金白银的支持,减轻了大家的经济负担,有效避免了因缴费压力导致的参保中断。经精准核对,今年共有14名村民符合条件,首批补助资金顺利发放。

值得一提的是,这是秀洲区首次发放城乡居民基本养老保险村集体补助。这份养老“红包”能够顺利送达村民手中,离不开区、镇、村三级的同心协力。

秀洲区人社部门做好政策引领,明确方向和规范;洪合镇主动搭台,做好资源调配和全程指导;泾桥村扎根基层,扎实推进政策落地执行。三方拧成一股绳,让好政策以最快速度惠及最需要的人。

城乡居民基本养老保险是托起群众安享晚年的基础性制度,这种协同发力的模式,不仅优化了城乡居民基本养老保险的筹资结构,进一步筑牢农村居民养老保障网,也让集体经济发展的成果直接转化成村民看得见、摸得着的实惠,探索出了一条依托集体经济力量,助力社会保障提质的可行路径。

## 秀洲新增一家省级博士后工作站

■记者 戴瑞雪 通讯员 邢丹丹

**本报讯** 前天上午,汉朔科技省级博士后工作站授牌仪式暨博士后开题评审会在汉朔科技股份有限公司总部大楼举行。今年10月,经浙江省人力资源和社会保障厅批准,汉朔科技正式获批设立浙江省博士后工作站,标志着企业在科研人才培养与技术攻关领域迈入新的发展阶段。

博士后工作站是产学研相结合、增强企事业单位自主创新能力的有效载体,对集聚高层次人才、提升产业核心竞争力、推动科技成果转化具有重大意义。作为全球领先的泛零售领域数字化解决方案供应商,汉朔科技始终致力于构建集战略承接、前沿探索与产业赋能于一体的高能级创新平台,持续吸引和培育富有创造力的青年科技人才,开展具备行业前瞻性的技术研究工作。

获批设立博士后工作站,既是对汉朔科技在无线通信与物联网、智慧零售领域持续深耕的高度认可,也承载着企业引领全球泛零售领域数字化变革的使命与担当。汉朔科技相关负责人表示。作为高层次人才培养与科研创新平台,未来工作站将重点围绕零售门店“实时精准全场景定位与导航”“基于AI Agent的门店自动化运营”等前沿课题开展研究,同时持续拓展与各大高校在新型材料、新一代信息技术、人工智能等领域的课题合作,推动学术前沿突破、关键技术的研发与产业应用落地的深度融合。

汉朔科技省级博士后工作站获批,正是秀洲区人才吸引力持续提升的生动体现。如今,在秀洲这片热土上,城市与人才双向奔赴、彼此成就的故事不断上演。

来自北京邮电大学网络与交换技术全国重点实验室的褚建红是汉朔科技省级博士后工作站首批入驻博士后,近年来已在国际权威期刊上发表多篇论文。目前,褚建红依托汉朔科技的企业平台与宁波大学的高校平台,正式启动相关课题研究,后续将进一步深化理论创新,推动科研成果转化落地,为泛零售领域的数字化、智慧化转型提供有力支撑。

人才集聚效应的背后,是秀洲区博士后工作体系的不断完善。截至目前,全区已建成国家级博士后工作站5家、省级博士后工作站12家,在站博士后78名,已顺利培养出站49名。今年以来,全区博士后人才获中国博士后科学基金面上资助及省择优资助17人,相关研究成果广泛覆盖高端装备、新材料、生物医药、大数据等关键领域,累计为企业创造经济效益上亿元,为区域产业转型升级注入了强劲的科研动力。

### 学非遗 做汤圆

近日,秀洲区图书馆开展“国潮非遗·洲洲有非遗”同兴汤圆制作活动。活动方邀请了同兴汤圆非遗传承人刘勤芳老师来现场,展示非遗制作技艺,家长和孩子们一起学非遗、做汤圆,其乐融融。

■通讯员 罗建慧  
摄影 记者 王蓉



## 秀洲“飞”起来!市民吐心声话期待

### 产城融合启新程 临空赋能兴秀洲

■记者 朱卉 吴冰鑫

倒计时1天!

嘉兴南湖机场通航在即!

从缩短出行半径的市民、布局全球市场的企业家,到聚焦临空经济的招商人员,作为机场所在地,秀洲社会各界满怀激动与期盼,热议这座机场带来的民生便利、产业机遇与城市跃升,共同期待第一架飞机划破长空,为长三角“天空经济”注入秀洲动能。

“我要拿下更多好项目!”

“忙,就一个字——忙!”嘉兴南湖机场通航在即,秀洲临空经济示范区建设指挥部招商运营组组长王曦东忙得不亦乐乎。

这段时间,他的日程表被填得满满当当,不是在接待客商、洽谈合作,就是在更新产业目标企业库、梳理招商数据。王曦东常调侃自己是临空经济区的“地接导游”,每天要对接不少来访

与马来西亚纯真物流集团签订战略合作协议、携手广州飞机维修工程有限公司落地机务维修项目、远赴深圳举办临空经济招商会……一项项合作落地的时刻,他都记忆犹新、历历在目。

“但最圆满的,还是这一刻!二十年磨一剑,机场终于要迎来腾飞时刻,太让人激动了!手握空港这张最响亮的名片,我一定要拿下,也一定能拿下更多好项目!”望向窗外的蓝天,王曦东的眼神里满是笃定与炽热。

话音刚落,一阵急促的手机提示声响起,屏幕上跳出一行字:“考察团已到园区门口。”“失陪失陪,又有客商等着我呢!”他笑着朝记者挥挥手,抓起椅背上的外套快步出门,匆匆的身影很快融入临空经济区如火如荼的建设热潮之中。

“这真是千载难逢的机会!”

嘉兴南湖机场通航在即,这份惊喜让本地各行各业的从业者满心激动,对未来发展更是充满向往。

“前不久机场首航航线一发布,我们旅行社的电话都快被打爆了!”嘉兴市时代国际旅行社

副总经理陈静妍笑着对记者说,话语里满是抑制不住的兴奋。她坦言,看着大家对“家门口起飞”的热情如此高涨,自己也跟着热血沸腾,激增的旅行咨询量,更让她真切感受到了这份期待的重量。

“首航航线覆盖北京、广州、成都这些热门旅游城市,我们第一时间就琢磨着推出‘畅游粤港澳’‘全景五日京城游’这些产品,就想精准接住大家的出行期待。”陈静妍语速飞快地介绍着。不仅如此,瞄准当下火热的户外旅游风潮,团队还特意打磨了户外徒步系列产品,支持灵活组队,让行程安排更自由、游玩体验更个性化。“就盼着机场顺利通航,让大家能轻松开启这些美好旅程。”

在陈静妍看来,家门口有机场,不只是方便大家“走出去”,更能把远方的游客“引进来”,这是她最期待的场景。“以后全国各地的游客来华东旅游,就能直飞嘉兴南湖机场了,既能给上海、杭州的机场分流,也能让更多人知道秀洲、来到秀洲。”她满眼憧憬地畅想,“相信会有越来越多的游客选择在嘉兴游玩、住

宿,沉浸式感受江南水乡的独特韵味,这想想就特别让人期待。”

机场通航的消息,也让本土老字号品牌味德丰的掌舵人顾晓峰倍感振奋。作为承载无数秀洲人“舌尖记忆”的浙江老字号,味德丰的酱鹅、卤味,一直是顾晓峰心中想要好好传递的家乡味道。“以前我们的门店集中在以秀洲为中心、150公里半径的长三角区域,想把这份新鲜味道送得更远,总有些局限。”他说,“现在家门口有了机场,打通了‘空中鲜道’,这就是最好的‘生意经’,我要抓住这千载难逢的机会,让这味道飞向全国甚至走向全球,每当想到这里,就让人无比激动!”

目前,味德丰已在上海、杭州、苏州等长三角核心城市布局长达117家门店。谈及未来,顾晓峰眼神坚定:“接下来我们要好借着嘉兴南湖机场的航空优势,再依托秀洲区扎实的现代物流产业基础,把冷链销售网络做得更立体、更完善,让我们的产品能无缝中转、极速送达。想到这些,就浑身是干劲,特别期待通航后的全新发展!”

(下转2版)

