



位于卡塔尔的卢塞尔体育场是中国企业首次参与设计和承建的世界杯主体育场

给“一带一路”寻个海湾好人家

2014年,中国面向阿拉伯世界提出共建“一带一路”倡议。如今,我们可以从“中东顺丰”的落地生根,管窥中国和海湾地区合作的下一个十年。

文 | 本刊记者 吴阳煜

每年伊斯兰教历第12个月的朝觐活动期间,沙特位于沙漠地区的麦加和麦地那两座圣城,都会迎来数百万伊斯兰信徒。漫天飞扬的黄沙里,浩浩荡荡载着行人的马、骆驼,和行驶在狭长公路上的汽车,共同组成了绵延数公里的拥堵景象。

2018年时,由中国铁建历七年修筑的麦加—麦地那高速铁路(麦麦高铁)通车。这条全球沙漠地带时速最高的双线电气化高铁,全程经过沙漠和无人区,将这两个城市间的通行时间缩短了一半,且年客运量突破1500万人次,极大缓解了当地上述的交通压力,也让旅程的舒适度大幅跃升。

麦麦高铁项目的成功通车,是中国与海湾国家在对接“一带一路”倡议和“2030/2035愿景”的过程中,建立更持久重要伙伴关系的缩影。自2014年中国面向阿拉伯世界提出共建“一带一路”倡议以来,因其契合海湾阿拉伯国家经济多元化发展需求,故双方合作步入了快车道。时至今日,不少海湾阿拉伯国家都是上合、金砖扩容计划的优先考虑对象。

打造波斯湾新地标

包括沙特、阿联酋、卡塔尔、科威特、阿曼和巴林在内的海合会(海湾阿拉伯国家合作委员会),

是海湾地区最主要的政治经济组织。作为中东地区最大的商品市场，海合会国家的主要产业为石油开采及石油炼化。客观而言，中国和海合会国家的出口商品品类，具有较强的互补性，彼此间竞争性较弱。

贸易之外，海湾地区一直是国际工程承包的主要市场之一，每年的工程总额能达到千亿美元以上。所以，继日韩企业之后，来自中国的建筑工程企业正深度参与该地区建设。

2022年12月18日晚，卡塔尔世界杯决赛现场，在多哈以北15公里处的沙漠中，夜幕下的卢塞尔体育场灯光璀璨，像一只巨大的金碗，散发着耀目的光辉。这座由中国企业首次参与设计和承建的世界杯主体育场，不仅成为国际足坛盛事的见证，还成为卡塔尔的地标建筑，出现在当地10里亚尔新版纸币上。

当下，在沙特东部省的朱拜勒市西北约80公里处，作为沙特“2030愿景”国家改革计划的重要组成部分，由该国国王萨勒曼亲自奠基并命名的沙特国王港（The King Salman Complex）项目，正如火如荼地建设着。来自中国电建集团的工人们，忍耐着沙漠与海洋之间的高温潮湿天气，在阿拉伯半岛的岬角打造波斯湾畔的新地标。而位于该港口、有韩资参与的“世界最大单体船厂”，雏形已然显露。

扼守着自波斯湾西岸，经霍尔木兹海峡，过阿曼湾再到阿拉伯海的这条国际要道，海湾国家是“一带一路”建设西段的关键环节。在上海外国语大学中东研究所助理研究员文少彪看来，海湾国家在全球能源、宗教等领域的影响大，作为共建“一带一路”的战略伙伴，为该倡议的延伸、落地提供了重要支撑。

文少彪告诉南风窗：“过去十年，海湾国家纷纷提出了自己的战略发展

愿景，并集体‘向东看’，积极与‘一带一路’倡议进行战略对接。在此背景下，中国和海湾地区合作得到全面提升，逐渐构建起多维度、立体式的互联互通格局。可以说，海湾国家已成为‘一带一路’建设的‘主力军’。”

展望下一个十年，文少彪指出，双方的经济合作正向非石油贸易、新基建、新能源和金融等领域延伸。“在非石油贸易方面，如机电、装备制造等高附加值产品，成为推动中国对海湾国家出口增长的新动力。在基建领域，中国与海湾国家合作呈现出‘旧基建’和‘新基建’双轮驱动的新局面，尤其在特高压、5G网络、大数据中心等新基建方面，合作潜力较大。”

中东“和解潮”带动创业者入局

对于中国的出海创业者而言，乘着“一带一路”建设在中东加速布局的东风，去到经济水平相对突出的海湾地区发展，是比在东南亚淘金来钱更快的选择。

这座由中国企业首次参与设计与承建的世界杯主体育场，不仅成为国际足坛盛事的见证，还成为卡塔尔的地标建筑，出现在当地10里亚尔新版纸币上。

在跨境电商领域，海湾六国一个无法忽视的地区优势是，其互联网渗透率已总体突破90%，同时智能手机的渗透率亦超过65%。可以说，当地的创业生态渐趋活跃，电子商务与相关的物流行业，成为除传统能源业外，海湾国家最为火热的两条新兴赛道。

扎根于末端派送市场的电商快递企业iMile，由中国人黄珍在2017年于迪拜创办。其主要服务对象，就是来

自中国以及中东本土的电商们。经过6年的发展，iMile已实现对海湾六国的服务覆盖。

近段时间，中东地区涌现出“和解潮”：沙特与伊朗恢复外交关系，也门和平进程提速，卡塔尔和巴林恢复邦交，叙利亚重返阿盟峰会，土耳其和埃及亦在改善关系。在相对良性的政治环境中，海湾国家将关注重点从地缘政治和外部干预，更多地转移到国内经济发展上来。那些过去因中东地缘政治关系紧张而持观望态度的投资者，亦看到了抢占先机的希望。

不可否认，中东地区与中国存在不小的文化差异，而以沙特为代表的海湾国家，尤为注重宗教传统和社会习俗等方面的规矩——物流公司在沙特进行末端配送时，如果是男性快递员上门送货，且客户家庭中是女性收取货品，那么他们不能见面，快递员须通过门缝递入货品，让后者签收。

诸如此类的风俗习惯，无疑给iMile在阿联酋、沙特和科威特等当地国家的本土化，提出了更高难度的要求。但在其全球市场总监赵亚婷眼里，本土化和合规的问题尚且可以在公司能力范围之内得到解决，真正深远影响着行业发展的，是外部的政策环境。

“公司大概2000名全职员工里，只有300多名中国员工。我们的办公室同事里，有85%左右都是老外，很多都是海湾国家的当地人，所以我们在本地化这块自然能做好。”赵亚婷告诉南风窗，随着海湾国家与中国的经济合作不断深化，iMile对继续扎根海湾地区有了更大的信心。

2022年11月，iMile在迪拜开展了加盟商项目，品牌开始对外，目前正在当地收获了几十家末端加盟商。“我们一直很注重培养当地员工的本土化能



经过6年的发展，iMile已实现对海湾六国的服务覆盖

力，在不同阿拉伯国家的运营经验和技能可以复制，在本地遇到的运营、法务等问题都能尽量妥善处理。但外部的政策友好度，包括与物流市场息息相关的货物清关速度、关税政策等，是我们无法左右的。这是我们在公司发展过程中，一直十分关注的。”赵亚婷告诉南风窗。

沙漠之国如何“按图索骥”

在物流业务于海湾国家实际开展的初期，当地的电商物流基础羸弱，是iMile遇到的另一大难题。

在赵亚婷看来，2017年iMile刚成立时，正值中东电商市场大洗牌，来自中国和其他地区的许多电商平台，开始加大对中东的投入。但在海湾国家，中国的跨境电商对“最后一公里”配送出现爆发式增长需求的同时，快递市场行业却没有跟上扩张的步伐。“当时电商是起来了，传统的物流企业在末端配

送环节依然落后，没有把潜力更大的电商客户当作主要的服务对象。”

物流公司在沙特进行末端配送时，如果是男性快递员上门送货，且客户家庭中是女性收取货品，那么他们不能见面，快递员须通过门缝递入货品，让后者签收。

基本为沙漠地貌的海湾国家，在适应配送精度要求的地址方面数据不全，是过去困扰当地物流企业的突出难点。“海湾国家现代化发展的时期并没有特别久，可以说其基础设施的建设速度，还远远跟不上财富增长的速度。它们很多施行酋长制、部落制的地区，没有明显的门牌号，过去政府没有特别重视，导致不少地址一直都是模糊的。”

以沙特为例，赵亚婷称，该国95%

的人口，都集中在首都利雅得、吉达等大城市；而由于城市规划不够成熟的缘故，买家客户所能提供的地址准确度难以保证，像“某条街道上的清真寺左边的第几栋房子”这类的表述，并不少见；至于偏远的沙漠地带，人烟稀少，配送难度就更大了。

为了更快地在本地布局，iMile的创业团队几乎跑遍了阿联酋、沙特的所有城市；iMile派件的面包车，也被换成了更为轻便的摩托车，以提升派送效率。

在中国大后方，iMile吸收了国内更为成熟和发达的电商快递经验和互联网技术，组建起以中国人为主的技术团队，凭借大数据手段，建立起这来之不易的地址库，还通过开发专门的软件，来实现让沙特、阿联酋等海湾国家当地的客户，实时掌握自己下单商品的流转信息，从而提升后者的签收率与货物回款率。

iMile在海湾地区的奋斗故事还在继续，而在更宏大的层面，去年，首届中国—海湾阿拉伯国家合作委员会峰会顺利召开；自2004年启动磋商以来，中国与海合会的自贸协定谈判也经历了峰回路转，有望在今年最终敲定。显然，当中国和海湾国家关系的政治基础得到夯实，这片经贸合作的蓝海也将一往无前。

“海湾国家日益谋求多元化和自主性外交，‘向东看’的意识强烈，日益深化的中国和海湾地区合作，是双向战略利益匹配的结果。”文少彪向南风窗记者表示，过去十年来，双方已在巩固能源合作的基础上，开拓出新的合作增长点，构建出立体化经贸联结格局；而在第四次工业革命浪潮驱动下，这种经贸合作面临重大的时代机遇和挑战，有望在互补共赢、开放包容等理念的指导下，迈向提质增效的新阶段。■