

年销超万吨 青岛果蔬飘香中东

平度籍侨商毛安业逐梦迪拜二十载 深耕跨境商贸助家乡好物出海

土生土长的青岛平度仁兆镇人毛安业，十七岁时，告别故土远赴迪拜，从日料店勤杂工起步，在异国他乡艰苦打拼。历经多年深耕，他创立迪拜谷雨集团，立足阿联酋商贸市场，成功搭建起优品直达中东的跨境贸易通道。如今，平度仁兆出产的大姜、大蒜，即墨芋头，莱西胡萝卜、白萝卜等优质农产品，经由他的贸易渠道源源不断运往阿联酋、沙特、阿曼、巴林等中东国家，年销量突破万吨。日前，记者连线身在迪拜的毛安业，听他讲述身在海外依托侨商优势反哺家乡的奋斗故事。

胸怀梦想 远赴中东

地处大沽河畔的平度市仁兆镇，地势开阔，水源丰沛，是蔬菜种植的天然宝地，素有“蔬菜之乡”之美誉。毛安业从小在田埂间长大，亲历农事的不易，深知乡亲们勤恳耕作却时常面临销路难题。年少的他期待有朝一日带领家乡特色农产品走出乡村、远销四方。

2007年，17岁的毛安业在亲友引荐下独自远赴阿联酋的迪拜。初到异国他乡，举目无亲，语言不通，水土不服，但他咬牙站稳脚跟，进入当地一家日料店打工，从后厨最底层的洗菜、摘菜、备料、清洁做起，饱尝艰辛。月薪仅800迪拉姆（当时折合人民币约1600元），收入大半靠超长加班填补，每天十四五个小时的高强度劳作是家常便饭。异乡的孤独、繁重枯燥的劳动、微薄的薪水，构成了他的日常。到迪拜的第二个月，恰逢春节，他因语言障碍打车走错方向，身无分文的他只能孤身徒步折返宿舍，独自承受孤寂与心酸。

正是那段与生鲜食材打交道的后厨生涯，让他敏锐捕捉到了商机。海湾国家干旱少雨，不适合果蔬种植，本土产出难以自给，生鲜蔬菜高度依赖进口，大蒜、大葱、胡萝卜等常年供不应求。他细心观察发现，当地市场的许多农产品品质远不及青岛，却能卖出高价。而家乡的不少好菜因为缺乏销路，只能廉价销售。他年少时深埋心底的助农梦想，在迪拜悄然生根：“老家的农产品应该卖到更远的地方。”经历数年打工，他攒下了人生第一笔资金，也摸清了中东生鲜市场的消费偏好、准入标准、分销体系与贸易规则。

多方尝试 开辟商路

在积累了充足的市场经验与人脉后，毛安业果断地开启创业之路。凭



毛安业（左）向领导嘉宾介绍山东农产品出口经验。



毛安业（左）与苏丹阿曼王国东北省省长洽谈有关招商引资方案。

着骨子里敢闯敢拼的韧劲，他从零起步，步步摸索，餐饮文旅、跨境小商品、电子产品、铝合金加工、房地产开发……他多赛道试水，甚至远赴阿曼布局“祖国城”商贸项目，力图在多元业态中积蓄力量、拓宽版图。

海外创业之路荆棘丛生。文化隔阂、贸易壁垒、清关难题、货款滞压、市场起伏，皆是考验。创业过程中，他遭遇过行业震荡、项目亏损、渠道中断、客户流失等挫折，但一次次跌倒反而磨炼出他沉稳的心性。

辗转多年，他走遍阿联酋、沙特、阿曼、巴林等地的果蔬批发市场与连锁商超，洞悉传统农产品外贸的痛点：国内优质果蔬出海，经过国内中间商、海外代理商、区域批发商多层流转，层层加价、利润分流，农户收益有限，海外消费者也难以受益。不少在中东华商深耕利润高、损耗小的工业品贸易，很少有人愿意涉足流程繁杂、冷链成本高、损耗风险大的生鲜农产品领域。

在不断的试错与取舍中，毛安业认定，农产品出海虽苦虽难，却最能实实在在惠及家乡万千农户。于是，他锚定方向，将事业重心全面转向农副产品跨境贸易，搭建山东农产品直通中东的贸易通道。

家乡优品 香飘中东

2017年，毛安业正式创立迪拜谷雨集团，以迪拜杰贝阿里港为中枢，聚焦山东特色农副产品跨境出口。他积极对接政府出海项目，同时担任临沂商城祖国大集阿联酋馆馆长，兼任墨子国际商学院运营负责人，依托“线上平台+海外实体展厅+海外仓履约”模式，搭建山东与中东的双向经贸桥梁。生鲜农产品出海，是跨境贸易中公认的“硬骨头”。上万公里远洋运输、严苛的国际检疫标准、生鲜易损耗的天然属性、复杂的清关流程，每一环节都是巨大考验。毛安业深耕全链，探索出“青岛产地直采—标准化加工—预冷—青岛港冷链海运—迪拜自主清关—本土仓储分销—辐射海湾多国”的闭环自营体系。

2017年，是标志性的一年，他的第一批24吨平度大蒜顺利启航，历经检疫、远洋海运、本地分销全流程，成功落地中东市场。首战告捷，为平度农产品规模化出海筑牢了信心。

扎根优质农产品核心产区，毛安业深度联动青岛本地种养大户。所有货品全程采用专业冷藏集装箱恒温海运，历经23天至26天稳定航程直达迪

拜。依托谷雨集团当地团队自主完成清关，配合自有冷库仓储与专属批发档口运营，货物到港后直供阿联酋连锁商超、农贸市场及餐饮机构，销售网络同步辐射中东多国。品质过硬、供货稳定、性价比突出……青岛优品迅速在中东市场站稳脚跟。如今，谷雨集团年出口量突破万吨，一柜柜满载胶东烟火与故土味道的农副产品，跨越山海，成为海湾国家餐桌上亮眼的“中国风味”。

事业稳步发展的背后也有政府的支持。山东省商务厅驻阿联酋代表处，青岛、临沂各地商务部门持续赋能，打通政策、物流、渠道多重壁垒，助力大蒜、大葱、芋头、胡萝卜、白萝卜等特色果蔬，以及鸡肉、牛肉、羊肉等生鲜品类稳步开拓中东市场。

从打工青年，到侨商企业家，毛安业始终初心滚烫：“我是平度土生土长的农民子弟。万吨出海的果蔬，是家乡父老一整年的汗水与期盼。能让乡亲们的辛苦变现、让家乡好物走向国门，比任何利润都更有价值。”

深耕“出海” 回报家乡

在毛安业看来，农产品出海是扎根乡土、久久为功的长远事业，是海外游子回馈故土的责任。立足成熟渠道与市场根基，他从产地升级、渠道扩容、品牌赋能、产业反哺四大维度持续发力，做家乡农产品最坚定的海外代言人。

他还计划在生鲜核心产区建设标准化初加工基地与专属冷链仓储中心，引进现代化分选、清洗、锁鲜设备，统一分级、包装和品控标准，推动本土果蔬从“普通农产品”升级为“精品出口货品”。同时深化与种植大户、合作社合作，推行海外订单农业，依托中东市场需求引导标准化种植，从源头破解农户销路不稳、丰产滞销难题。在稳固阿联酋、沙特、阿曼、巴林核心市场的基础上，进一步辐射科威特、卡塔尔等海湾国家。持续完善跨境冷链体系，布局冷链专线，缩短运输时长，降低货物损耗，保障全年稳定供货。不断丰富出口品类，推动马家沟芹菜、大泽山葡萄等平度特色地标农产品出海，让更多家乡优品走向国际市场。

“下一步，我们将着力打造区域特色农产品品牌，加快实现从‘产品出海’向‘品牌出海’跨越，让青岛农产品成为中东市场广受认可的中国农业名片。”毛安业表示，他将持续发挥侨商纽带作用，借助祖国大集阿联酋馆、商会及商学院平台，以农为媒、以商搭桥，推动山东优品扬帆海外。

如今的毛安业已在阿联酋成家立业，与爱人相守，养育两女一子。三个孩子精通中文、英语、阿拉伯语。但他心底牵挂最深的仍是万里之外的青岛。“在海外打拼二十年，我最大的心愿，就是让家乡的优质物产跨越山海，走向更广阔的市场。”

从月薪800迪拉姆的后厨杂工，到年销万吨农副产品的跨国集团掌门人，毛安业用20年时间完成了人生的跨越。比商业成功更动人的，是他始终未曾偏离的初心轨道。那条从平度田间到迪拜餐桌的万里冷链，运送的不仅是果蔬，更是一位游子对故土最深沉的回望。