



# 外贸高管“不务正业” 搞一人公司？

## 老板：支持，还投资



林志超借助AI设计的宁波大学校庆文创产品。

你能否想象，一家大型外贸公司的高管，同时也是一家“一人公司”的创始人？

这不是天方夜谭，而是“90后”林志超正在经历的日常。作为宁波美博进出口有限公司（以下简称美博）的行政总监，今年1月，他在公司的支持下，注册成立宁波恰哈科技发展有限公司（以下简称恰哈科技），成为美博BL·OPC社区的首批入驻者。

从“打工人”到“创业者”，他如何跑通OPC订单？当大企业把资源和生态开放给“一人公司”，传统的组织架构会发生怎样的改变？



林志超的工作场景。受访对象供图

### 3 让OPC照见外贸转型之路

林志超的转型，正是宁波外贸人积极拥抱AI时代创业热潮的缩影。

“梅总一直有敏锐的商业嗅觉，能踩准时代的风口。”林志超说，“她认为OPC是一面镜子——照见大企业组织庞大、决策链长、不够灵活的缺点。而OPC让一个人成为一支队伍，正是高效配置资源的一条新路径，将一个人的认知快速转化为产出。”

这样一来，OPC对宁波外贸行业而言，还可能催生出“大平台+小个体”的全新组织形态：大平台专注生态建设和供应链打造，小个体负责具体的创意落地和执行，两者各司其职、互相赋能，将决策链路从“层层沟通”缩短为“即想即做”，大幅提升市场响应速度。

作为BL·OPC社区的运营者，林志超表示，他们不仅能为创业者配备共享工位、直播拍摄间、产品展示区等基础设施，还将依托美博的创业导师、供应链资源、外贸综合服务生态，帮助创业者打造将创意转化为订单的商业闭环，培养更多“AI+外贸”的“后备军”。

而这一系列探索的底气，得益于北仑肥沃的产业土壤。这里雄厚的制造业基础和发达的外贸基因，为OPC创业者提供得天独厚的创业场景。更值得期待的是，北仑正大力发展数字文化产业，年初引进的“吴奇隆影视文化产业宁波项目”，也有望和社区擦出合作的火花。

“我们相信，外贸是宁波的OPC生态中最具辨识度的场景之一。当越来越多‘超级个体’加入其中，这座外贸大市将迎来组织进化的可能。而我们有幸推动它的变革。”林志超说。

记者 严谨

#### 福彩开奖信息

3D第2026161期 5 2 9  
6+1第2026068期 9 6 7 2 0 3 虎  
15选5第2026161期 01 03 07 11 12  
快乐8第2026161期  
02 14 15 23 28 30 35 39 43 44  
49 50 51 53 57 60 62 69 74 76

#### 体彩开奖信息

大乐透第26068期  
03 11 12 21 22 06 10  
20选5第26161期 05 07 11 13 18  
排列5第26161期 5 6 2 0 5  
(均以公证开奖结果为准)

### 1 从“打工人”到“创业者”

林志超的职业轨迹，一直在不断“破圈”。

他毕业于材料学专业，曾在宁波职业技术学院做老师。但他骨子里那颗“不安分”的心，还是把他从讲台“拉”到了企业。2024年，他加入宁波老牌外贸企业美博，开启全新的事业篇章。

这家宁波老牌外贸企业，历经20余年发展，成为一家集自营进出口、外贸孵化、生产制造、品牌设计、供应链管理等于一体的多元化集团。美博拥有1.2万家合作工厂的供应链资源，客户遍布全球100多个国家和地区，年出口额达数亿美元。

庞大的生态让林志超意识到，这里藏着巨大的创业机会——无论是帮工厂做产品分销，还是为外贸人提供技术服务，都不用从零起步。而配套的物流、仓储、包装、报关等服务，在这里都非常完善。他想再次从“舒适区”走出来，探索行政岗位以外的可能性。

这份“跃跃欲试”的心思，非但没被视为“不务正业”，反而得到美博董事长梅飞珍的大力支持。她鼓励林志超，要从被动等待布置任务的“打工人”，转变为自主探索商业模式的“创业者”，还为他指明前进的方向。

恰好，美博计划打造BL·OPC (Beilun·One Person Company, 北仑·一人公司)社区，打算孵化一批AI与内外贸一体化、跨境电商、工业设计、数字化服务等领域的OPC项目。梅飞珍让林志超负责社区的运营，并支持他率先“吃螃蟹”，为其他创业者树立榜样。

就这样，林志超的“一人公司”恰哈科技正式成立，背后由美博全资控股。这个名字既是宁波话“呛蟹”的谐音，带着几分生猛和敢闯的劲头，又保留乐观向上的底色。“可以说，梅总既是我的天使投资人，也是创业导师。”林志超说。

### 2 AI助力“跑通”第一单

但真正的挑战还在后头。林志超坦言，“一开始确实有点心慌，不知道市场和客户资源在哪。”

就在他冥思苦想之际，商机来了。今年，宁波大学将举办40周年校庆。一位校方的代表来到美博寻找供应链，为校庆采购文具伴手礼。然而，这笔3万元的订单，对承接大批量出口订单的美博来说，远远不够不上起订量。但对于OPC来说，规模刚刚好。

这是林志超“跑通”的第一单。他借助AIGC (AI生成内容)设计辅助平台，把产品理念、学校LOGO、所选材质等信息输入系统，很快就收到多个设计方案，敲定设计稿后，他直接对接美博供应链体系中的文具制造工厂，按时完成交付。

“以前，从创意设计到生产交付，是一件需要跨部门协作的事。现在，借助AI工具，一个人就能搞定全流程。”林志超说，“AI不仅能提供方案，还能给出避免侵权风险、注意收汇安全的提示，以及把设计落地为产品的可行性，帮助新人快速上手，少走弯路。”

除了文创设计，恰哈科技还在承接其他服务外包订单。林志超发现，自己作为行政总监积累的政策申报、展厅建设、项目策划等能力，不仅能服务美博这一家公司，还能以OPC的形式，开放给美博“朋友圈”里的其他成员，让一些“养不起”专职团队的中小企业，拥有灵活调用、按需付费的“共享行政部”。

“我最大的感触是，一家OPC公司不该给自己设限，而是抱着开放共享的心态，承接‘大企业不愿做、小企业做不了’的订单。”林志超说，“同时，我也在尝试各类AI工具的使用，比如阿里国际站的Accio Work，探索做跨境电商销售的可能性。”