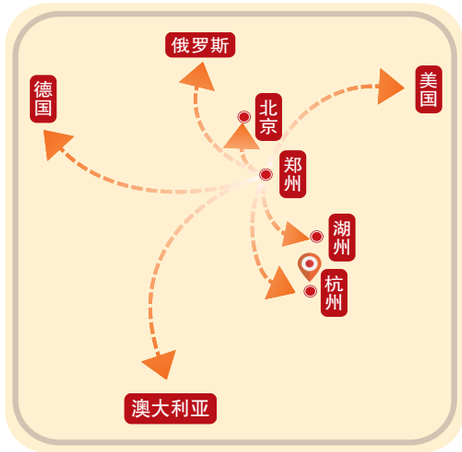
郑州网上丝路释放“虹吸效应” 引杭州跨境电商企业纷至沓来

郑报全媒体记者 成燕 赵柳影 李焱 陈冲 发自杭州

依托“一带一路”政策优势，郑州正在积极融入全球化发展浪潮中。近几年，郑州“网上丝绸之路”建设风生水起，在推动这座城市快速崛起为内陆地区开放新高地的同时，也吸引阿里巴巴、网易考拉等国内知名跨境电商企业纷纷入驻，融合发展。

总部位于杭州的网易考拉就是其中之一。

6月20日上午，郑报全媒体“网上丝绸之路采访团”来到网易考拉杭州总部实地采访，深入了解杭州企业与郑州“网上丝绸之路”同频共振，碰撞出的“火花”。



郑州仓成三大主力仓之一

网易考拉是网易旗下以跨境业务为主的综合型电商，于2015年在杭州成立，主打自营直采理念，是杭州跨境电商综试区首批试点企业。

杭州市滨江区网商路599号，是网易考拉的“大本营”，也是网易杭州的园区所在地。在科技型企业、互联网企业扎堆儿布局的滨江区，仅从外貌来看，黑灰组合的建筑显得略为“低调”，然而，来来往往的年轻人，向我们昭示着这个园区的创新和活力。

园区内，无论是办公区还是绿化区，均采用了大维度的完整空间组合，让人感觉通透明亮，值得一提的是，园区内设置的考拉小店、严选体验店等，不仅满足员工的日常需求，也展示出新零售理念的落地。

回顾网易考拉与郑州跨境电商业务的起点，源自于2015年8月，网易考拉正式在郑州设立保税仓。2018年8月9日，网易考拉全国首家跨境O2O自提店在郑开门迎客。据悉，作为全品类母仓，网易考拉郑州仓覆盖母婴、美妆、个护、保健等跨境核心类目。目前，郑州仓已成为和杭州、宁波并驾齐驱的全国三大主力仓之一，覆盖华中、华北、西北、西南等地区。

“郑州不仅是中部地区综合交通枢纽城市，也是‘一带一路’重要节点城市。在网易考拉整体布局中，郑州是中原地区的中心。”网易考拉郑州区域负责人说，通过在郑州进行保税仓储布局，可进一步辐射华北、华中、西北等广阔区域，让更多消费者足不出户就能一键购买跨境电商带来的全球正品好货。

持续深化跨境电商双方合作

对于网易考拉而言，郑州“网上丝绸之路”建设的历程，是制度不断创新的过程，更是为跨境电商企业提供高速发展通道的过程。

2014年8月，郑州首创的“1210”跨境海关监管模式正式获批，跨境电子商务零售行业进入了新的产业纪元；随后，郑州搭建了新的信息化申报平台，一个集通关、通检、通商等多功能合一的信息化综合服务平台，在全国率先实现“关检三个一”“查验双随机”“跨境秒通关”……

通过一系列制度创新，郑州“网上丝绸之路”建设为河南跨境电商发展创造了良好营商环境，也为包括网易考拉在内的中国跨境电商企业，提供了高速发展的政策支持，让河南及周边省市消费者能更加高效地购买来自全球的品质商品。这对于拉动消费回流，推动河南消费升级，具有积极意义。同时，郑州“网上丝绸之路”建设还为中国跨境电商发展提供了“河南方案”，脱胎于创新实践的“郑州模式”也开始在全国复制推广。

网易考拉上述负责人表示，未来，随着郑州“网上丝绸之路”建设的逐步深入，将继续深化与郑州在跨境电商方面的合作，助力郑州在跨境电商领域实现高质量发展，让“网上丝绸之路”越走越通畅。

“网上丝路”助力世界互联互通

如果说积极融入“一带一路”建设让郑州实现了开放互联发展，那么跨境电商就是撬动郑州提速融入世界经济循环体的有力支点。

记者从河南保税物流中心获悉，自2013年7月15日开始实货测试至2019年3月底，郑州试点累计验放进出境商品包裹共计3.04亿单，2013年7月15日至2019年3月，累计进出口业务单量3.04亿单，税收贡献近50亿元；园区海关备案企业1217家，法人注册企业105家，园区上市企业9家，间接服务4万多家企业，辐射全球196个国家和地区，服务近6000万终端消费者，社会零售总额近400亿元、物流贡献近30万吨、投资拉动近200亿元、带动就业5万余人次。

通过数据不难发现，郑州跨境电商业务在探索中发展，密密编织起助力河南开放发展的“网上丝路”。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我们有理由相信，在积极融入“一带一路”战略进程中，郑州“网上丝绸之路”一定会越来越通畅，促进全球贸易便利化，助力世界互联互通。

东天山脚下奏响民族团结发展新乐章

郑报全媒体记者 左丽慧 黄永东 郭仕杰 发自哈密

露从今夜白，月是故乡明。唐代诗圣杜甫的这句诗道出了每个人心里都装着的一个“故乡”。昨日，郑报全媒体“陆上丝路采访团”在哈密采访第二天，就遇到了这样一群心中装着故乡、积极投身哈密建设的勤劳豫商。

来到有着10万河南人的哈密，河南商会是采访团一行了解当地经济发展状况和“河南人在哈密”生活面貌的窗口。

在哈密市河南商会，记者见到了年逾古稀的秘书长李国欣。2007年，正是在李国欣的发起下，河南商会才得以组建，如今，河南商会有会员单位280余家，涉及地产建筑、农业、商贸物流、医疗等各个领域。起初来哈密的河南人几乎都是白手起家，他们从打工者变成个体户，再变成企业家，他们的聪明才智，吃苦耐劳的精神影响了整个哈密人。

十几年来，商会真心真意帮助哈密市各族父老乡亲脱贫致富，先后捐款捐物千万余元；在结对帮扶村民的同时，投资项目建设为当地百姓提供就业岗位。今年3月，哈密市河南商会被全国工商联评为“班子建设好、团结教育好、服务发展好、自律规范好”的“四好”商会——这样的荣誉是河南在疆商会中唯一一家，全国豫企商会中也只共有8家获此殊荣，李国欣被大家亲切地称为“李叔”。

商会工作人员董金明还讲述了一个真实的故事：2012年，患有胸骨发育畸形重症的木尼拉·吐尔逊看着父母为自己手术费而发愁时，鼓起勇气把电话打给了李国欣。没想到，几天后小姑娘就得到了商会捐赠的2万元手术费。而自2009年商会企业家们为巴里坤大河镇20名贫困儿童举行“圆梦”活动以来，至今已资助上千名贫困学生……

哈密市各乡镇的大部分村民致富路子不宽，河南商会看在眼里、记在心头，除了让大量困难家庭待业人员就业，还实行企业与地方农牧业合作，解决了部分地区贫困家庭问题。河南商会副会长赵军利，通过盐池镇政府专项扶贫骆驼养殖项目公开招标并中标，购买了229峰奶驼，分发给牧民进行饲养挤奶，并采取“公司+合作社+农户”的经营方式，分别与铁日勒尕村、阔拉村、阿尔通盖村和阿热买里村及229户贫困户711人签订骆驼扶贫分红协议，将奶驼的收益直接分红给贫困户……

“脱贫”最艰难之处在于思想和观念的转变。2012年商会成立党支部后，豫商党员率先在五堡乡开展“结对子，交朋友”活动。“去年大枣滞销，有的枣农把大枣都留在了树上不收，对此，商会发动会员去看望贫困户的同时，收购他们的大枣。另外，还通过各企业单位、网络等渠道帮助其销售，帮助他们渡过了难关。”董金明告诉记者，仅去年商商会和商会企业共捐助贫困户124户，捐助重大病患者53人，共捐款近110多万元，今年商会仍在持续发力，助力驻地百姓脱贫。

无论在乡村还是在城市，在哈密很多地方都有豫商们乐善好施、奉献爱心的足迹和影子。在东天山脚下的哈密市，他们为哈密市的民族团结进步、经济社会发展奏响了新的乐章。

“海上丝路采访团”探访南安

为海丝名城繁荣发展贡献中原人的力量

郑报全媒体记者 王文霞 侯爱敏 宋晔 刘小涛 发自泉州

在泉州采访，无意中发现一群在那里打拼的河南人，他们用自己的坚韧和勤劳，赢得了当地人的称赞：“这群河南人，真厉害！”

南安是泉州的下辖市，来到泉州才知道，先有南安，后有泉州。历史上，南安早于泉州存在，古海上丝路的发展，其实最早从这里开始。南安的九日山，至今存有南宋时期海上丝路的祈风石刻，距今已有700多年历史。目前南安正在着手申报海上丝绸之路世界文化遗产。

南安的仑苍镇仑苍村，是全国水暖阀门的生产基地，有完整的制造、批发、销售产业链条。这群来自信阳固始的河南人，有上万人之多，在这里从事着与水暖相关的行业，并成立了当地最大的商会，为海丝名城今日的繁荣发展贡献了中原人的力量。

昨日，郑报全媒体“海上丝路采访团”一行来到了南安仑苍镇仑苍村。占地182亩的水暖城，是该村的产业支柱、经济核心，一年的销售额超过百亿元。大家耳熟能详的卫浴品牌——九牧，正是从这里成长、壮大，成为全国名牌。水暖产业在这个村庄从无到有、到全国独大的发展变迁，蕴含着这群河南人的默默付出。

南安固始商会的会长汪流学，19年前和同乡一起来到这里。“那时的仑苍，四周是一片荒地，一碗面条也就两块钱。我们来这里建厂、上设备，和这个行业及村庄一起发展成长”。

走进汪流学的工厂，各条生产线繁忙异常，铜做的水龙头铸件毛坯，黄澄澄的一筐一筐堆放着。在行业奋斗多年，积累了丰富的经验和技术，汪流学目前主要给国际大品牌做代工，带领着乡亲们在仑苍打拼出固始人的一方天地。汪流学说，在南安经营18年，大家已经在此置业安家，还带来了众多的亲戚朋友，这里已经成为他们的第二故乡。

利必盛卫浴有限公司总经理沈光英的故事就像一部励志片。南方打工、开出租、开公交、做销售，后来在老乡推荐下，携家带口来到南安，在这里创业生活。虽然经历种种坎坷，她有自己坚强的信念：命运是老天左右的，输赢是靠自己的双手创造的。正是靠不屈不挠的奋斗和无私奉献，虽然来得晚，她顺利在仑苍站稳了脚跟，成为当地创业者的典范。

2005年来到仑苍时，程伟刚刚20岁，最开始他是给汪流学做司机，14年后的今天，他不仅拥有了自己数十人的团队，创立了自己的“水之娇”品牌，每年的销售额超过5000万元，仅在河南的经销商就有100多家，产品远销海外，已成为仑苍固始群体中的后起之秀。

虽然在异乡成就了人生、实现了价值，这样一个根在河南的群体，仍然对故乡有着最深的情意。他们说，我们时时关注着家乡的大事小情、关心着家乡的变化，也随时准备着回馈家乡，为家乡的经济发展、社会进步贡献自己的力量。

驼铃古道丝绸路 胡马犹闻唐汉风

郑报全媒体记者 徐刚领 曹婷 周甬 发自西安

“这几年来看群雕的游客越来越多，听口音大多是外省人，还有一些外国人，我见过最多的一天来了9辆大巴车，游客在这儿拍照留念。”在西安丝绸之路群雕附近工作的环卫工人老梁说，“今天下雨人少点，平时游客非常多。”

据了解，位于西安市莲湖区大庆路上的丝绸之路群雕，是西安市为纪念1987年丝绸之路2100周年而建，如今已成古城的标志性建筑。

昨日上午，郑报全媒体“陆上丝路采访团”冒雨探访了这个承载千年商贸精神的标志性建筑。群雕所处位置曾是唐代长安城著名的西门——开远门，古时的开远门与皇城“安福门”相连，西有通往西域的大道，是长安旅人、西域客商们西出阳关的必经之路。

据了解，为让后人们将古人开创丝绸之路的艰辛壮举铭记于心，从1984年起，西安美院雕塑系教授马改户受西安市政府委托，历时3年，设计创作了大型纪念性雕塑“丝绸之路群雕”，并用花岗岩放大刻制，最终在大庆路西端宽阔的绿化带中落成。

丝绸之路群雕刻画的是跋涉于丝绸之路上的一队骆驼商旅，其中有3个唐人，3个高鼻深目的波斯人，14匹骆驼中还夹杂着两匹马和3只狗。记者看到，采用浅褐色花岗岩雕刻而成的雕塑，古朴典雅、巍然屹立、气势宏伟。骑着骆驼的唐人面部表情生动，五官清晰可见，眼神祥和，整体散发自信的魅力。波斯人穿戴着特有的民族服饰，一人在前方拉着骆驼做向导，似乎在搜寻路向。骑在骆驼上的波斯人回首与身后的唐人交流，表情自然。

据介绍，虽然这一队商旅只有6个人，却是历史上千千万万旅人、客商的缩影，它展示了茫茫大漠中，一支西域驼队满载丝绸、瓷器、茶叶等即将西行的浩大场景。常在西安跑出租车的魏先生说，雕塑坐东朝西，象征着商队向西出发，连通中亚等地的商贸和文化往来。对西安人来说，不仅是丝绸之路的贸易历史，更是吃苦耐劳的商旅精神。

西安街头：奔跑吧，郑州UU跑腿

郑报全媒体记者 徐刚领 曹婷 周甬 发自西安

昨日，古城西安，夏雨滂沱。郑报全媒体“陆上丝绸之路采访团”在西安街头看到了很多熟悉的身影，他们就是UU跑腿的跑男们。

在西安市文景路与凤城一路交叉口附近的汇锦商务酒店门口，来自湖南省的UU跑男曾先生告诉记者，他已经干了一个多月，每天的营业额在200元左右，生意还算可以。

曾先生说，UU跑腿在西安有分公司，成立大约有4年时间。“虽然我对西安市还不是很熟悉，但是用导航，基本没问题，效率还是挺高的。”作为一个郑州人，对于UU跑腿都不陌生，或者用过UU跑腿。

据了解，UU跑腿是郑州时空隧道信息技术有限公司旗下注册，以共享劳动力、技能与时间为众包理念的移动互联网服务品牌，基于GPS和LBS地图服务技术，为城市化生活提供便捷的O2O平台，采用就近策略安排跑男提供7×24小时的多样化跑腿服务，微信、手机APP、PC三种方式下单，响应订单快速上门。

UU跑腿创始人乔松涛告诉记者，UU跑腿以郑州为起点，至今在全国覆盖了北京、深圳、郑州、南京、杭州、西安、长沙、成都、合肥等157个城市。平台合作跑男超过100万人，为全国数千万人提供即时跑腿服务，成为近年来发展最快的互联网项目之一。

“西安分公司成立于2016年，员工有十几个，但是，西安注册的跑男有17万人，现在在跑的有6400人。在街头差不多五分钟就能看到一个跑男。”记者了解到，作为全国最大的共享跑腿平台，UU跑腿被业界称为最具潜力的共享经济之星，一直备受资本市场关注。目前，UU跑腿已经完成多轮融资，为全国布局业务打下了坚实的基础。

朱朝阳：让在浙豫商更出彩

郑报全媒体记者 成燕 赵柳影 李焱 陈冲 发自杭州

在古丝绸之路上，浙商凭借“走遍千山万水、道尽千言万语、想尽千方百计、历尽千辛万苦”的“四千万”精神勇敢搏击商海，成为推动中国经济发展的重要力量。自古以来，浙江与河南商贸物流相通，商业合作紧密，特别是进入新世纪以来，一大批吃苦耐劳的豫商在浙江生根、落地、开花，架起了河南与浙江实现经贸合作的天然桥梁。

昨日，郑报全媒体“网上丝路采访团”来到位于杭州拱墅区美都广场的浙江杭州河南商会，专访该商会会长、浙江商惠集团有限公司董事长朱朝阳，挖掘“出彩河南人”在浙江创业奋斗的精彩故事。

“目前，在杭州工作和生活的河南人有40余万人，主要从事商贸、建筑、金融等多个行业。2007年11月，杭州河南商会正式成立，从此，在杭州的豫商有了自己的‘家’。”身为河南南阳人，谈起豫商在杭州发展情况，朱朝阳如数家珍。

1997年，年仅20岁的朱朝阳揣着向亲戚借来的800元钱，前往银川打拼。他的第一份工作是为化妆品工厂推销产品。渐渐地，他开始代理品牌化妆品，并组建起一支销售团队，成功拿下该品牌西北地区总代理。

正是在这几年创业期间，他接触到不少浙商，并与他们结下深厚的缘分。2001年，朱朝阳带上在银川打拼三年积攒下的几十万元积蓄，只身来到杭州这个令他心生梦想的城市。

又一次从零开始。他壮志雄心地开公司、租店面……然而，现实却泼了他一盆冷水。眼看从银川带来的几十万积蓄花完之后，销售却没有明显的起色。

可贵的是，朱朝阳身上有股中原男儿不服输的坚韧本色，坚持几个月后，他代理的品牌逐渐打开了市场。两年后，他经营的化妆品连锁店分布到浙江及周边省份，总规模达到300多家。

正是因为经历过外乡人在杭州创业的种种困境，朱朝阳对于异乡人想要在杭州闯出一片天的难度深有体会。如何树立豫商在杭州的良好形象？如何实现抱团发展？2007年，朱朝阳携手众多河南籍企业家成立浙江杭州河南商会，为在杭扎根的河南企业家搭建起沟通交流、互帮互助的商会平台。

“我觉得自我价值的体现必须建立在社会价值的创造上，能够在帮助别人的同时成就自己，是我创立公司的初衷。”朱朝阳认为，做企业必须坚持守正出新，才能勇立不败之地。

“虽然长期在异乡打拼，但我一直深深眷恋着河南老家，也一直关注着省会郑州的发展。通过我们商会这个大平台，在杭州的河南籍企业家们将更加关注家乡发展，影响和带动更多浙江知名企业到郑州投资兴业。”朱朝阳表示，未来，他将带领该商会与河南、郑州商界进一步加强互动，为老家河南发展作出更大的贡献，让在浙豫商更加出彩。