

老报道
新故事
庆祝改革开放45周年
全国15家副省级城市党报大联动

从夫妻店成长为跨境电商 那年,从西安驶来了“长安号”

【老报道】



元朝辉在丝路城位于哈萨克斯坦卡拉干达市的海外仓。

“十年前跨境电商这个概念还不普及，我们是做代购起步的，后来以实体店加上网购的模式，在哈萨克斯坦开了两个小型中国商品展示店，渐渐尝到了跨境生意的甜头！”如今，已经是陕西丝路城控股集团总裁的元朝辉说。

2007年，中国蒙古族小伙元朝辉结识了正在西安交通大学就读的哈萨克斯坦姑娘阿妮塔，她和元朝辉一样，非常喜欢古都西安。共同的话题拉近了二人的距离，经过大半年的相处，他们走到了一起。阿妮塔毕业后，元朝辉奔赴哈萨克斯坦卡拉干达求婚。2014年二人结束爱情长跑，终成眷属。

“阿妮塔经常帮家乡的朋友采购日用品邮寄回国。但一件包裹从中国西安寄到哈萨克斯坦，需要一个月左右，夏装寄到时已是秋天，当季品成了过季品。”元朝辉说。当时，他在哈萨克斯坦关注到当地轻工业还不够发达，箱包、服装等日用百货品种少、价格高，人们能买到的外国商品种类和数量也不多。

“那时候刷卡消费的场景很稀少，只有极少数年轻人会网购。我俩就在社交网站上建了一个代购店，哈萨克斯坦的顾客可以在网站上提交购买需求，我们从中国帮他们代购。”元朝辉回忆这一段创业经历说道。

那时，正值共建“一带一路”倡议刚提出不久，再加上他们的代购生意越做越大，这对跨国夫妻敏锐地从中发现了商机。

“可以做跨国电商！”小两口将实体店与网购结合，在哈萨克斯坦的阿拉木图和卡拉干达，开了两个小型的中国商品展示店。

“两个店面分别只有50平方米，很小。几张沙发和几台电脑，就是店铺的全部家当。与传统商店不同的是，我们并不展示实际产品，顾客是在丝路城网站上查看商品信息，再下单付款的。”

元朝辉告诉记者，这种“实体店+网购”的模式，在当年的中亚地区，尤其是电商不是很发达的地方，得到了当地客户的认可，因为可以给他们提供更多的产品选择，整个操作更符合他们的消费习惯，有了实体店也更容易建立起客户的信任。

慢慢地，夫妻俩的小店在当地有了名气，不仅普通居民，而且一些小商店的店主也直接从这里进货，两个月的时间内，每个小店的月成交量都已经过万。就这样，他们首次尝到了跨境电商的甜头。

2013年11月，首列中欧班列“长安号”从西

安国际港站启程，穿山越岭抵达哈萨克斯坦阿拉木图，开启了“钢铁驼队”跨越亚欧大陆的旅程。2017年3月，元朝辉和阿妮塔通过中欧班列“长安号”发出第一条跨境电商货物集装箱，成为西安国际港务区首家使用“长安号”搭载跨境电商货物的企业。这一年，夫妻俩成立了陕西丝路城控股集团有限公司。

随着共建“一带一路”倡议的深入推进，“长安号”在探索中不断突破。2015年、2016年、2017年，开行数量连续3年增长，分别达到95列、151列、194列。2018年，西安提出要把“长安号”打造成陕西省对外开放的通道，并且定下了开行1000列的目标。

“长安号”发力奔跑，元朝辉夫妻俩运营的“丝路城”跨境电商平台也迎来“井喷式”发展。元朝辉把在哈萨克斯坦的中国商品展示店扩大成中国商品展示城，在西安也建起了哈萨克斯坦商品展示城。

回首过往，这对跨国夫妻的跨境电商梦想，沐浴着共建“一带一路”的春风搭乘着“长安号”已逐一实现。

搭乘「长安号」 续写丝路传奇



2023年11月18日，首趟中欧班列(普利达恰—西安)俄罗斯菜籽油进口专列顺利抵达西安国际港。西安报业全媒体记者 王健摄

【新故事】

“中欧班列开到哪儿，我们就要把生意做到哪儿！”

2023年9月8日，元朝辉和阿妮塔共同创办的“丝路城”在哈萨克斯坦阿斯塔纳的“丝路驿站”开业，带着陕西的茯茶走出国门来到中亚。如今，他们已经在哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯

设有6个海外仓，2000余家“丝路驿站”。

眼下，已经拿到整车出口牌照的元朝辉，正在让国产品质优良的新能源汽车，搭乘中欧班列“长安号”出海，走向世界。

从一个店到一个“城”

随着西安国际港务区中欧班列“长安号”的开通，他们运营的“丝路城”跨境电商平台飞速成长。2015年，元朝辉和阿妮塔借助“长安号”，让更多中国商品走进了哈萨克斯坦市场。

“从一个店到一个‘城’，我们的梦想成真了。”元朝辉说：“过去，从西安到阿拉木图的邮递时间至少需要30天。由于通关和物流效率低下，货物不能顺利送达，我和妻子多次赔钱赚吆喝。”元朝辉觉得非常幸运，赶上了好时机，搭上了共建“一带一路”的顺风车，也解决了最头疼的物流问题。更重要的是，有了中欧班列“长安号”，客户下单后10天内就能收到货。

伴随着“长安号”常态化稳定运行，这对跨国夫妻的事业跃上一个新的台阶。2019年5月，由“丝路城”组织的一批货物，搭载“长安号”跨境电商出口专列，从西安发往白俄罗斯。这也是陕西省开行的首列“长安号”跨境电商出口专列。

把中亚“好物”带回中国

2019年，元朝辉夫妇推出了面向俄语区国家消费者的社交电商平台——SRC SHOP；为了解决订单的“最后一公里”配送问题，还在哈萨克斯坦发展了2000余家丝路驿站；2020年，“丝路城”又成功接入第三方跨境支付，形成整个跨境电商服务平台业务的闭环。

伴随着中欧班列“长安号”的声声汽笛，“丝路城”已经覆盖中国、中亚多国和俄罗斯，在哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯设有6个海外仓，拥有300余家中国供应商。

借着“长安号”的效率和成本优势，元朝辉夫妇考虑，怎么把中亚的“好物”也带回中国市场。2022年3月25日，满载哈萨克斯坦优质皮革的中欧班列“长安号”缓缓驶入西安国际港务区中心站，元朝辉和阿妮塔想把哈萨克斯坦“好物”引进中国的心愿实现了。“中欧班列开到哪儿，我们就要把生意做到哪儿！”这是元朝辉夫妇对未来的共同期许。

生意跟着“长安号”一起奔驰

“共建‘一带一路’倡议迎来十周年，我们也有了新突破。”元朝辉说，中国生产的新能源汽车性价比高，且从低端、中端向高端都有，我认为在哈萨克斯坦市场很有潜力。已经拿到整车出口牌照的元朝辉挑战新领域，让国产品质优良的新能源汽车“出海”，搭乘中欧班列“长安号”卖到哈萨克斯坦，甚至整个中亚地区。

十年来，乘着共建“一带一路”倡议的东风，中欧班列“长安号”开足马力，在互联互通、合作共赢的道路上跑得更快更稳更远。“长安号”运行干线由最初的1条增加到现在的17条，覆盖欧亚大陆45个国家和地区。

自2013年11月28日首列开行以来，已累计开行十年，开行总量达20897列。截至今年11月28日，已累计开行4843列，较去年同期增长13.77%，运送货物总重430万吨，较去年同期增长



哈萨克斯坦线下电商体验店正在直播。

13.2%，今年开行总量有望突破5000列。开行量、重箱率等核心指标稳居全国第一，是全国运行时效最快、智能化程度最高、线路辐射范围最广、服务功能最全、综合成本最低的“钢铁驼队”。

逐梦丝路，从创业之初的“代购”发展到新能源汽车整车出口，元朝辉的生意跟着“长安号”一起奔驰。

“两个国家地理上位置没变，但交往却更加亲密了。”从代购小店到跨境电商，从小小的牙膏、拖鞋到实现整车出口，元朝辉夫妇表示，将继续依托西安港的资源优势，开发海外市场，让更多人享受到共建“一带一路”发展成果，为促进中哈两国在贸易、文化等方面的交流作出更大贡献。

西安日报记者 朱雪娇
见习记者 高茹钰



位于哈萨克斯坦卡拉干达市的丝路驿站。

【数据说】

2013年11月

首列中欧班列“长安号”从西安国际港站启程，穿山越岭抵达哈萨克斯坦阿拉木图。

2015年

“长安号”开行95列。

2016年

“长安号”开行151列。

2017年

“长安号”开行194列。

2018年

“长安号”开行1235列。

2019年

“长安号”开行2133列。

2020年

“长安号”开行3720列。

2022年

全年中欧班列长安号开行量达到4639列，创年度开行量新高。西安成为全国中欧班列开行城市中首个年度开行量突破4600列的城市。

2023年1-10月

“长安号”开行4343列，较去年同期增长22.1%，运送货物总重384.1万吨，较去年同期增长19.9%。开行量、重箱率等核心指标稳居全国第一。

截至2023年11月28日

截至2023年11月28日，中欧班列“长安号”已累计开行超20897列。