



骄阳似火,周口30余万亩瓜田迎来高光时刻。藤蔓间,圆滚滚的西瓜饱吸阳光、攒足甘甜,只待给酷暑中的人们递上一口清凉。然而,丰收的喜悦并未冲淡瓜农心头的愁绪——本地市场容量有限,周口的西瓜虽好,外界却知之甚少。

恰在此时,周口日报社发起跨省助农行动。消息传至杭州、湖州后,一群在外打拼的周口游子迅速响应。认购、推广、疏通渠道,相隔千里,他们硬是将家乡的瓜送进了长三角的千家万户。

根在周口, 千里游子心系瓜田

山海隔不断乡情,距离挡不住担当。

“我是正儿八经的扶沟人,离开故乡30年了。看到老家媒体报道西瓜销路的事,我心里也跟着着急。”杭州周口商会筹备组组长、北京中凯(杭州)律师事务所管委会主任陈红于,说话带着改不掉的乡音。他二话不说,带头认购。陈红于把消息发到“龙都钱塘荟”同乡群里,一句话点燃了一片心:“千里不忘河南根,一斤西瓜一份恩,大家接龙!”一呼百应,订购者纷至沓来,浓浓的乡贤力量迅速汇聚。

杭州路氏物业管理有限公司总经理路新威来杭州创业20年。听说老家西瓜卖不动,他直接认购了5吨,分发给一线员工当福利。“那种看着瓜熟了、却卖不出价钱的滋味,我懂。”路新威说。

一场跨越千里的爱心接力就此铺展开来。



陈红于(右)参与西瓜卸运工作。



宋保辉(左三)带领团队助力家乡西瓜外销。

一个西瓜 万千乡愁

——长三角周商的「反哺答卷」

□记者 张猛 王慕晨 田亚楠 李龙周 张迎春 文图



宋保辉(左三)参与西瓜搬运。

涓滴成河,同心诠释周商反哺真谛

一次跨省助农,让天下周商的时代内涵有了鲜活的注解。路新威感慨,周口儿女深植血脉的家国情怀,让天南地北的周商始终守望相助。遍布全国的周口创业者看似分散,实则力量聚合。

扎根湖州15年、从事服装外贸11年的扶沟县包屯镇人宋保辉,在本次助农行动中累计认购100余吨扶沟西瓜。“这场助农活动不仅解决了老家西瓜的销售困境,还向外界展现了周商抱团协作、勇担社会责任的赤子

情怀。”宋保辉说。

在杭州从事企业财税数字化与AI服务的商水乡贤黄功成,在杭打拼近15年,这次认购了1吨家乡西瓜。他用“抱团”一词精准概括了这次助农行动的要义:以往各自深耕,如今凝心聚力、迅速集结。行动之齐、响应之快,令人动容。在外周商既有创业硬实力,更有守望故土的温情担当。

从紧急驰援到理念共鸣,行动的意义远超一次认购。乡贤们的思考并未止步。

不唯救急,谋“好物常出”长效路径

“单次认购是救急,常态化销售才是造血。我们早已将目光投向更远的未来。”陈红于表示,他将依托杭州周口商会筹备组平台,整合在杭周商与市场资源,联合周口日报社助农团队,系统梳理周口特色农产品清单,对接杭州商超、社区集采、企业采购等多元渠道,搭建稳定可复制的

产销体系。

路新威说:“我将结合自身公司资源,通过客户供货、员工福利等渠道常态化推广家乡优质农产品。”宋保辉计划依托所在商会,打通周边市场通道。黄功成则着眼于数字化赋能,把周口特产对接到杭州企业集采和供应链中。

商音嘹亮,从“销出去”到“引回来”

助农只是前奏,返乡兴业才是更深沉的乐章。

“将来家乡有数字化升级、现代农业的好项目,我随时把成熟模式带回去。”黄功成虽然事业在杭州,但他的目光始终朝向故乡。

陈红于亲历了家乡巨变——城市面貌、营商环境、产业氛围都发生了翻天覆地的变化。他正结合法律专业优势,为家乡企业合规经营赋能,并积极谋划返乡投资,带动更多在外周商回乡兴业。

路新威已带领同村人在全国开办8家物业公司,均健康运营。“有好机会一定回乡投资,也要把外地优质客商朋友拉到周口看看。”

宋保辉在家乡投资建设的服装出口工厂,已进入设备进场装修阶段,预计今年10月投产,将为本地提

供就业岗位、带动农户增收。

聚是一团火,散是满天星。

根据第七次全国人口普查统计,常年在浙江打拼的河南人约246.59万人,其中周口籍乡贤达52.08万人。这背后,是无数个像陈红于、路新威、宋保辉、黄功成这样的同乡——他们在各自岗位上默默扎根,却始终心系故土。

一个爱心西瓜,串联起跨越千里的山海情谊,诠释了新时代天下周商“身在四方、根在周口、心系桑梓、回馈故土”的动人情怀。周口日报社将持续当好连心桥梁,联动汇聚全国周商资源,搭建长效产销通道,为周口农产品产业发展赋能护航,引导天下周商同心反哺家乡,助力乡村全面振兴,共同为开创周口经济社会高质量发展新局面贡献力量。