

聚焦 | 倾力打造内陆地区对外开放门户

紧扣“跨境电商+产业带”模式，运城市跨境电商产业园——

让“运城制造”精准对接全球市场

本报记者 李星星

在黄河金三角(运城)创新生态集聚区,一幢现代化的写字楼正成为运城对外开放的新窗口。这里,就是由商务局主导、运城经济技术开发区运营的运城市跨境电商产业园——一个快速崛起,一年营收超8亿元的跨境电商产业高地。

运城市跨境电商产业园作为中

国(运城)跨境电商综试区建设关键载体,紧扣“跨境电商+产业带”模式,通过建平台、聚产业、优服务,逐步完善跨境电商生态体系,让更多“中国制造”借船出海,让越来越多的创业梦想落地生根。这里,承载着创业者与跨境电商的精彩故事,书写着内陆地区对外开放的全新篇章。



山西智云鼎盛企业管理咨询有限公司办公大厅。
本栏照片均由本报记者 陈方斌 摄



山西秋月出海跨境电商有限公司的数字人直播。

平台赋能
打造跨境电商新高地

走进运城市跨境电商产业园一楼展厅,记者仿佛置身于一个联通全球的商品矩阵之中。宽敞明亮的空间内,科技感与商贸氛围交织,大屏幕上跳动着园区企业的跨境交易数据:从俄罗斯的Wildberries(野莓)到TikTok再到亚马逊,一笔笔订单跨越国界,送到全球消费者的手中。

展台上,错落有致地陈列着运城特色产品——华北东南绿建的保温装饰板、福同惠糕点等,各种类型应有尽有。一旁的进口商品区摆放着美妆、酒水、日化用品等,“买全球、卖全球”的活力正通过园区搭建的数字化贸易平台加速释放。

去往二楼的数字直播实训中心,一间间标准化、专业化的独立直播间有序排列。明亮整洁的环境、专业的直播设备与完善的配套设施,为每一场直播提供了保障。每一个直播间内,主播们精神饱满、从容自信,面对镜头认真展示、流畅讲解,一件件商品随着直播走向国内、国外市场。

这些基础设施,仅仅是运城市跨境电商产业园整体布局的一部分。线上跨境电商公共服务平台+线下跨境电商产业园“两平台”协同发展,夯实跨境电商高质量发展发展的坚实基础。

在线下,运城市跨境电商产业园始终将打造高标准基础设施作为跨境电商发展的重中之重,规划建设“一展厅五中心”:中国(运城)跨境电商综试区数字展厅、进口商品数字体验中心、跨境电商数字选品中心、数字人直播中心、数字直播实训中心、跨境电商外贸综合服务。通过“跨境电商+产品展示+电商直播+企业孵化”的融合发展模式,为入驻企业和创业者提供高品质、低成本、便利化、全要素的资源共享服务,全力构建完善的跨境电商产业生态。同时,园区坚持统筹规

划、按需建设、分步拓展的原则,持续推动园区承载空间扩容升级,2025年新增1836平方米空间,总面积达5873平方米,未来将再拓展6000余平方米,打造形成小工位、独立空间、企业集聚区的多层次发展空间。

在线上,中国(运城)跨境电商公共服务平台2024年5月开始上线运行,2025年实施平台升级工程,深度嵌入数据监测平台、二手车交易平台、本地服务平台及重点产业带商城四大板块,全力构建“1+3”功能体系,推动线上平台功能进一步健全完善,通过与海关“单一窗口”互联互通、“一站式”线上申报,大幅降低运营成本,助力企业发展壮大。

聚链成群
构建多元化产业生态

在跨境电商领域,伴随着消费者行为与市场需求的持续迭代,各类电商模式应运而生。兴趣电商与货架电商作为其中具有代表性的两种模式,各有独特运营特点与发展优势,适配不同消费场景和用户需求,而这两种模式,在运城市跨境电商产业园均有鲜活实践与落地。

山西秋月出海跨境电商有限公司(以下简称秋月跨境)创始人王瑞良曾是国内抖音直播电商的头部卖家,转型做TikTok是基于国内销售的瓶颈和跨境电商良好的政策指引。2025年初该公司入驻运城市跨境电商产业园时,她跟合伙人只有3个工位,在园区的众创空间办公。如今,她的团队已发展到15人,办公面积扩展到620平方米,在TikTok平台拥有170多家店铺,产品销往新加坡、马来西亚、美国、日本、墨西哥等国家。

“我们能快速崛起,关键在于AI技术的应用。TikTok店铺后台是纯英文,如果没有翻译工具和智能软件,很难做好。”王瑞良展示着公司的AI工具:ChatGPT优化商品标题、AI生成短视频、数字人直播……

王瑞良向记者演示了用AI工具生成短视频的过程。只见她在AI软件中敲下

一串中文指令,借助翻译软件转成英文,智能工具随即自动生成了一段关于剪线钳的短视频,并可以根据需要调整成不同国家的语言,整个过程流畅且高效。

这款剪线钳的短视频,曾经带来200多万次播放量、2万多单的销量,是秋月跨境的爆款案例。“我们依托丰富的运城制造产品,构建了成本优势,借助AI工具,降低了门槛,再凭着兴趣电商本身的带货逻辑,做大做强。今年的目标是销售收入突破1.2亿元,我有信心。”王瑞良表示。

与秋月跨境兴趣电商的发展逻辑不同,山西智云鼎盛企业管理咨询有限公司则专注于俄罗斯电商平台Wildberries(野莓)的运营。走进智云鼎盛公司办公区,键盘敲击声此起彼伏,公司负责人张建涛正忙着与员工讨论店铺选品及链接优化方案。这位“90”后年轻人,一年前还是一名土木工程行业从业者,如今已成为俄罗斯知名电商平台Wildberries(野莓)在运城官方授权孵化基地的负责人。

“去年6月,运城市跨境电商产业园举办招商大会,我抱着试试看的心态参会,却对Wildberries(野莓)平台产生了浓厚兴趣。”张建涛回忆,“随后我入驻园区,开了第一家网店,没多久就卖出了第一件商品,那是一款女士包,从国内发货没多久就到了俄罗斯消费者手中。”

让他坚持做下去的,是Wildberries(野莓)平台的低门槛设计:全中文操作界面、中文客服支持、人民币结算以及“一键直发”模式。“跨境电商入门简单,但想真正做大做强,缩短物流时效,必然会涉及海外仓建设,这需要投入大量资金和精力,是我们未来的发展方向。”张建涛表示。

多元化的电商业态,离不开运城市跨境电商产业园在产业链条上的精耕细作。

据悉,运城市跨境电商产业园狠抓经营主体培育,主动出击,积极对接国内外头部跨境电商平台和外贸服务企业,构建形成以阿里巴巴国际站、野莓等头部跨境电商平台企业为主体,多家外贸综合服务企业深度嵌入的跨境电商发展矩阵,助力食品、服饰、玻璃器皿、金刚石刀具等本土特色产品走向国际市场。

提升效能
织密全链条服务网络

服务,是运城市跨境电商产业园与园

内企业达成的高度共识。企业的服务模式简单直接,即带动学员从事跨境电商业务,园区的服务则涉及供应链、金融、法律等多个方面。

秋月跨境孵化的第一批学员李磊,曾在上海从事土木工程行业。起初他是跟随运城市跨境电商产业园工作人员到园区参观学习,这才了解到秋月跨境。他十分看好跨境电商的发展,决定报名学习。第一个月只卖了一单,第二个月卖到20多单,经过秋月跨境工作人员指导,他重新规划链接、选品,几个月后,他给网络达人发的一条短视频爆火,产品销量直线提升,如今月盈利超过5万元,他的店铺在泰国五金类产品销量中也居于前列。

“秋月跨境提供从0到1的开店指导、AI工具使用教学,有持续的答疑服务,每周开设会员学习日解读平台新规则,这些对跨境电商初学者帮助很大。”李磊告诉记者,目前秋月跨境已孵化近百名学员。

企业做好服务就是发展,园区做好服务能为企业发展保驾护航。据悉,运城市跨境电商产业园为创业者和入驻企业提供水电、场地、工位等一系列孵化扶持政策,减轻创业者和企业初期运营压力。对于成长型企业,给予金融支持等激励措施。秋月跨境通过扶持政策获得发展空间;Wildberries(野莓)孵化基地借助政府扶持,为学员提供低成本创业环境。此外,园区设立综合服务中心,政务服务“上门办、马上办、线上办、一次办”,提供一站式、全代办服务,做到区内事、区内办,用精准服务为企业纾困解难。

人才培养体系为产业发展提供智力支撑。运城市跨境电商产业园深化产教融合,与运城职业技术大学、山西运城农业职业技术学院等高校共建实习实训基地和“产教融合基地”,累计培育跨境电商专业学生超200人。同时,联合阿里国际站、Wildberries(野莓)等平台组织专题培训24场次,覆盖企业300余家次,培训人员2000余人次,内容涵盖平台规则、选品技巧、运营策略等核心知识。

站在新的发展起点,运城市跨境电商产业园正以打造内陆地区对外开放门户为指引,以品牌化、规模化、集群化为方向,进一步完善跨境电商生态,优化服务体系,深化对外合作,全力以赴建设更高标准、更高质量、更具运城特色的跨境电商产业园示范区,全力推动跨境电商高质量发展。

记者手记

以园区之兴
筑开放之桥

李星星

当“一年营收超8亿元”的数字跃然纸上,当TikTok、Wildberries等国际电商平台与运城的玻璃器皿、五金工具紧密相连,我们看到的不仅是运城市跨境电商产业园的茁壮成长,更是运城这座内陆城市在数字经济浪潮中,奋力拥抱世界的生动缩影。

内陆城市发展跨境电商,曾被认为面临物流、资源、产业基础等诸多先天制约,但运城市跨境电商产业园的发展打破了这一固有认知。其核心秘诀,在于找准了“跨境电商+产业带”的融合发展路径,将本地特色产业优势转化为跨境竞争优势。园区内,华北东南绿建的保温装饰板、福同惠糕点、福同惠糕点等本土产品齐聚,借助数字化贸易平台走向国际市场,实现了“运城制造”与全球市场的精准对接。这种产业为基、电商为桥的模式,让内陆城市的特色产品不再囿于地域,而是通过跨境电商的渠道,成为全球消费者手中的商品,真正激活了本土产业的外向型发展潜力。

平台搭建与生态完善,是运城市跨境电商产业园发展的坚实支撑。线上,跨境电商公共服务平台与海关“单一窗口”互联互通,实现“一站式”线上申报,大幅降低企业经营成本;线下,“一展厅五中心”的高标准基础设施布局,打造了从产品展示、选品直播到企业孵化、外贸服务的全链条载体。更值得关注的是,园区并非简单堆砌设施,而是围绕跨境电商发展需求,构建了多层次、全维度的产业生态——既有兴趣电

商、货架电商等多元业态的落地实践,也有AI工具、数字人直播等新技术的深度应用,还有从初创工位到企业集聚区的阶梯式发展空间。这种“线上+线下”协同、“硬件+软件”配套、“业态+技术”融合的生态体系,让不同发展阶段的企业都能找到适配的发展土壤,实现从孵化到成长、从壮大到升级的全周期培育。

产业发展,人才是根本,服务是保障。运城市跨境电商产业园深谙此道,将人才培育与全链条服务作为发展的两大抓手,为产业发展保驾护航。在人才培育上,园区深化产教融合,与本地高校共建实训基地,联合头部平台开展专题培训,既为跨境电商产业输送了专业人才,也为当地创造了大量就业机会;在服务保障上,从水电场地的孵化扶持,到业绩对冲、金融支持的激励措施,再到“上门办、马上办”的政务服务,园区以精准、高效的政务,解决了企业发展的后顾之忧。更可贵的是,园区内企业形成了“以老带新、以企育企”的良性循环,秋月跨境等龙头企业孵化了近百名学员,让跨境电商的发展经验得以快速复制,形成了产业发展的“雁阵效应”。

运城市跨境电商产业园的发展,不仅是一个园区的崛起,更是内陆城市转变发展思路的生动实践,内陆城市并非对外开放的“旁观者”,只要找准定位、搭建平台、完善生态、优化服务,就能将本土资源转化为在全球市场的竞争力。



运城市跨境电商产业园一楼展厅

中铝山西新材料100万吨氧化铝技改项目全速推进

本报讯(记者 余果 通讯员 赵阳飞)连日来,在天津市重点工业技改项目——中铝山西新材料有限公司100万吨氧化铝节能增效升级改造项目现场,500余名建设者正以“两班倒”的节奏,在数十米高的钢结构间穿梭作业,用实干推动这座传统氧化铝生产线向“绿”而行、向“新”而生。

走进项目建设现场,映入眼帘的是层层铺开的施工场景:零平面区域,冷凝水罐配管与阀门安装稳步开展;三层平台,620管道管托作业有序推进;五至七层焊接区,焊花飞溅、弧光闪烁;八层平台上,管道调平对接与联通管焊接同步施工;九层高空,施工人员正细致

地进行除锈补漆,严把每一道质量关。“我们现在是全员压上、全线开花。”项目经理潘斌斌介绍,作为项目的核心工程,溶出机组的施工进度直接决定着整个项目能否按期投产。为此,团队实行清单化管理,将建设任务分解到岗、落实到人,明确各环节施工标准与完成时限,确保各楼层、各工序高效衔接、协同推进。

在这场与时间赛跑的攻坚战中,安全与质量始终是底线。“我们把每一个施工环节都做细做实,在保安全、保质量的基础上,全力以赴抢工期、赶进度。”潘斌斌说。

据了解,该项目作为天津市重点工

业技改工程,旨在通过技术革新推动传统产业转型升级。目前,酸洗系统等项目已竣工交付,剩余项目正按计划稳步推进。项目建成后,预计可实现年综合能耗下降10%以上,氧化铝完全成本竞争力跻身北方区域先进水平,最终达成节能、增效、提质的多重发展目标。

从“传统制造”迈向“绿色智造”,中铝山西新材料正以一场深刻的技改实践,为天津市工业经济绿色低碳、高质量发展注入新动力。

焊花仍在飞溅,机械依旧轰鸣。这座正在“生长”的溶出机组,不仅是氧化铝生产的核心装备,更是一座传统产业向“新”而生、向“质”而行的时代见证。

垣曲县“三区”科技特派团下乡服务护航春耕

本报讯(记者 范娜 陈方斌)当前正值春耕春管关键时期,针对近期雨水偏多、气温波动较大的不利天气,近日,垣曲县“三区”科技特派团粮食组、果树组联合山西舜乡阿霞红樱桃专业合作社,深入田间地头,为小麦、果树田间管理提供精准技术指导,并开展春季农业生产技术培训,60余名樱桃、小麦种植户参加。

培训中,山西农业大学果树研究所董志刚研究员围绕樱桃春季管理,详细讲解土壤水肥管理、整形修剪、人工授粉等关键技术,系统梳理各生育期病虫害绿色防控措施。针对花期、

幼果期易发生的低温冻害,他重点讲授预防方案与灾后恢复技术,为果农吃下“定心丸”。

山西农业大学棉花研究所王健老师则结合今年气候特点与小麦苗情,分类指导田管工作。他现场讲解了一二三类麦田的判定标准,提出差异化管理措施;一类麦田控旺促壮,重点抓好中后期病虫害防治;二类麦田采取“减底增春”施肥策略,指导农户适时追施尿素,促进苗情转化升

级。同时,针对今年病害高发、虫害基数偏大的情况,他对“一喷三防”技术进行细化讲解,叮嘱农户密切监测、科学用药,严防病虫害暴发。

此次活动由垣曲县工科局组织,相关负责人全程参加活动。活动现场,特派团还为农户发放了防病治虫药剂、修剪工具及技术资料,以“技术+物资”双帮扶,把实用农技送到田间地头,切实把春管各项措施落到实处。