

14支代表队、300余名运动员参赛 运城市足球超级联赛开赛

3月28日至4月26日每周六、周日,在夏县、河津、垣曲、万荣等地陆续进行赛事期间,市民可通过现场领票打卡的方式,免费游览各赛区部分旅游景点



运城晚报讯(记者 杜磊 陈怡霏)“大家因为热爱相聚,虽然都是业余选手,但力争踢出精气神!”3月28日上午,在夏县夏都体育场“运超”联赛现场,万荣县代表队教练杜强兴奋地说。

当日,运城市足球超级联赛开赛。本次联赛共吸引14支代表队、300余名运动员参赛。比赛采用“主客场轮办”赛制,3月28日起,每周六、周日在夏县、河津、垣曲、万荣等地体育场陆续进行,将于4月26日迎来收官。

当日首场比赛由平陆县代表队迎战万荣县代表队。绿茵场上,激战正酣。双方运动员斗志昂扬,在精准传球与默契配合间,展现出对足球运动的热爱。

球员马巧利今年41岁,平时做点小生意的他得知运超联赛后,马上就报了名。“能和大家一起踢球特别幸福!这次有机会代表我们县出战,既激动又有点压力,我们会拿出全部实力,和其他队伍一较高下。”

场上热血沸腾,场下观众同样热情高涨。掌声、欢呼声、加油声此起彼伏。“免门票,还能在县体育场看球赛,太过瘾了。”观众张先生说。

此次运超联赛积极践行“政



府搭台、市场唱戏、社会参与”的办赛理念,不仅为足球爱好者搭建了交流竞技的平台,更以足球为纽带,创新推出“赛事+文旅”融合体验。赛事期间,市民可通过现场领票打卡的方式,免费游览各赛区部分旅游景点。此举推动了足球赛事全面下沉各县(市、区),切实实现体育惠民、赛事利民。

运城市体育局相关负责人表示,赛事的落地进一步完善了我市全民健身公共服务体系,为基层足球运动的普及提供了重要载体。未来,运超联赛将持续发挥品牌效应,让足球运动成为

点亮城市生活、彰显河东文化活力的亮丽名片。

本次赛事由运城市体育局、河津市人民政府、万荣县人民政府、垣曲县人民政府、夏县人民政府联合主办,运城市足球协会、河津市体育发展中心、万荣县教育体育局、垣曲县教育体育局、夏县教育体育局承办,中国银行股份有限公司运城市分行、河津市足球协会、万荣县足球协会、垣曲县足球协会、夏县足球协会协办,舒华体育股份有限公司、卡尔美体育赞助支持。

摄影 记者 朱超逸丁



倾力打造内陆地区对外开放门户

一版、二版责编 王永俊 校对 王棉 美编 李鹏 E-mail:ycwbbjb@126.com

“跨境电商+产业带”双向赋能 “运城制造”破浪出海



记者观察

我市地处黄河金三角,既无沿海港口之利,也无沿边口岸之便,长期以来,本土优势产业出海难是制约外向型经济发展的痛点。

如今,在中国(运城)跨境电子商务综合试验区的战略布局下,运城市跨境电商产业园以“跨境电商+产业带”为核心抓手,建平台、聚业态、优服务、强赋能,不仅吸引阿里巴巴国际站、Wildberries(野莓)官方孵化基地等头部资源落地,更培育出一批像山西秋月出海跨境电商有限公司这样的本土跨境电商标杆企业,让“运城制造”突破地域限制,精准对接全球市场,蹚出了一条内陆城市依托数字贸易实现对外开放突围的特色路径。

平台筑基,线上线下联动 织密贸易网络

对于内陆地区而言,发展跨境电商的首要任务是打破空间壁垒,搭建高效便捷的贸易载体。运城跨境电商产业园作为综试区建设的核心阵地,率先构建起“线上

公共服务平台+线下产业园区”双轮驱动的发展格局,为产业带出海筑牢根基。

线下园区打造“一展厅五中心”多功能载体,标准化直播间、专业实训场地、分层级办公空间一应俱全。从初创团队的共享工位,到成长企业的独立办公区,再到规模化产业集聚区,园区持续扩容升级,形成全周期承载的产业空间。

线上跨境电商公共服务平台完成迭代升级,与海关无缝对接,实现“一站式”线上申报、通关、结算,大幅压缩企业外贸流程,降低运营成本。

线上线下一平台协同发力,让运城从内陆腹地变身跨境贸易前沿,真正实现“买全球、卖全球”的双向流通格局。

业态多元,头部平台集聚 激活产业动能

单一的电商模式难以适配多元化的全球市场,为解决这一难题,产业园坚持“引龙头、聚业态、强协同”,吸引阿里巴巴国际站B2B批发、Wildberries俄罗斯货架电商、TikTok兴趣电商等主流模式落地生根,形成差异化互补、全赛道覆盖的跨境电商生态,精准对接不同区域、不同类型的海外市场需求。

阿里巴巴国际站运城跨境电商服务

中心针对传统企业线下参展成本高、获客难的痛点,扎根园区提供店铺搭建、运营培训、国际认证、大数据选品、物流履约一站式服务,让企业无需奔波即可触达全球客户。山西格瑞特建筑科技股份有限公司通过平台线上对接,拿下10万吨海外批量订单。解州新华泵业有限公司在平台指导下调整运营策略,从小批量样品单起步,逐步收获大额复购订单。目前,服务中心已与运城二三百家企业达成合作,助力传统制造企业轻松实现“借网出海”。

山西智云鼎盛企业管理咨询有限公司作为Wildberries官方授权的运城产业孵化基地,专注深耕俄罗斯市场,成为园区特色业态标杆。Wildberries作为俄罗斯市占率近47%的头部电商平台,中文后台、人民币周结、完善物流网络的优势,大幅降低了中国产品的出海门槛。智云鼎盛团队已孵化近百名跨境电商创业者,带动更多本地人才投身跨境贸易。

此外,山西秋月出海跨境电商有限公司依托TikTok兴趣电商模式,借助AI数字人、智能剪辑技术,将五金工具等产品销往东南亚、欧美等,一年时间从3个工位的小团队发展为年销售目标破亿元的优质企业。

各大业态齐头并进,既依托运城本土产业带的货源优势,又为传统产业开辟海外增量市场,形成“产业带支撑电商,电商反哺产业”的良性循环。

全链服务,政企协同护航 企业行稳致远

跨境电商产业链条长、环节多,企业尤其是初创团队易面临运营、人才、资金、通关等多重难题。运城跨境电商产业园始终把“优服务、解难题、促成长”作为核心工作,构建起“园区政策扶持+平台专业赋能+政企协同保障”的全链条服务体系,为企业出海扫清障碍。

园区层面,出台场地减免、水电补贴、金融支持等一系列孵化政策,设立综合服务中心,免费为创业者办理营业执照,实现政务服务“上门办、线上办、一次办”。

平台赋能层面,阿里巴巴国际站提供交易担保、数据分析、半托管物流等服务,保障企业资金安全、运营高效;智云鼎盛为入驻商家提供从店铺入驻到售后客服的全流程指导;秋月跨境手把手孵化化学家……

政策保障层面,运城依托中国(运城)跨境电子商务综合试验区政策红利,出台专项扶持补贴,海关、税务、外汇等部门协同发力,简化通关、结汇流程,为企业全方位政策支撑。

从企业单打独斗到产业集群发展,从线下传统贸易到线上全球拓市,运城跨境电商产业园的实践证明,内陆城市只要找准定位、抓住风口、完善生态,完全可以突破区位限制,实现对外开放的跨越式发展。

记者 陶登舟