

拿下6支代表队官方球衣订单 “申洲智造”何以打赢世界杯



走进申洲集团宽敞透亮的智能制衣车间，一排排自动化缝制设备整齐排列、高速运转，机械针头上下翻飞，流水线有条不紊地输送衣片。

“阿根廷、西班牙这些冲冠热门球队的官方球衣，基本出自我们车间！”站在流水线旁，申洲集团制衣四部生产经理孙海明望着一件件崭新的战袍，语气里满是自豪。

美加墨世界杯激战正酣，各队球衣在全球市场持续热销。

今年，申洲集团首次拿下世界杯核心订单，承接6支代表队官方球衣的制造。

其中，库拉索队球员在比赛中穿的全套服装均由申洲集团制造，阿根廷、西班牙、德国等队的球衣则为官方周边销售。

订单背后，是一场横跨近两年、与时间赛跑、和工艺难题博弈的持久战。



由申洲集团制造的球衣。(孙佳骏 金鹭 摄)

记者 金鹭 孙佳骏

A 与11家足球俱乐部合作，沉淀经验

想要拿下赛事官方球衣战袍订单，绝非易事。据一名业内人士介绍，过往多届世界杯、阿迪达斯、耐克等国际运动品牌赞助的官方球衣，从款式研发到批量生产，大多交由海外工厂承接。“国内纺织企业大多只能承接球迷周边产品，很难触及专业球员球衣全流程开发赛道。”

机遇，来自多年稳定合作积

攒的品牌口碑。

在冲击世界杯订单之前，申洲集团已为利物浦等11家顶级足球俱乐部定制生产球衣，积累了成熟的赛事服饰生产经验。

2024年10月，申洲集团与阿迪达斯达成深度合作，启动乌克兰队球衣研发项目。“这是企业首次完整开发国家队球衣。”申洲集团业务开发经理徐辉说。

研发团队前后打磨3轮样品，反复校准色彩、修正印花对位误差。去年4月，整套工艺全部定稿转入量产。同年7月，首批大货顺利出海。

尽管乌克兰队最终未能晋级本届世界杯正赛，但依托该项目，申洲集团全程参与品牌方面料联合测试，积累了宝贵的实战经验。

同期，德国、西班牙、阿根廷等4支国家队球衣转单项目落地，多条产线同步攻坚。

海外订单转移至国内生产，最大难点是必须保障全球同款球衣的版型、花色、做工完全统一。

高效衔接的团队、多年积累的成熟工艺起到了关键作用。最终，企业稳定做好品控，按期完成大货交付。

B 120天攻坚，拿下世界杯“黑马”加急订单

订单背后最紧迫的故事，发生在去年11月。

彼时世界杯预选赛尘埃落定，库拉索队一路过关斩将，历史性闯入世界杯决赛圈。

突如其来的出线，留给供应商从图纸落地到大货出海的完整周期，仅有短短120天。

放在行业里，一套完整的球衣开发、制造流程，从资料

接收、多轮打样、调色定版到批量出货，最少也要半年时间。

收到需求的当晚，项目组全员通宵伏案，梳理出一套全流程提速方案。

“我们直接安排技术专员飞赴欧洲，与客户面对面逐项核对衣身底色、袖子印花对条、队标细节，一次性敲定全部工

艺参数。”申洲集团业务开发主管贺盼伦说。

国内印花车间则同步全力配合，一天之内打出6版深浅不一的色卡，供国外客户现场比对微调。

开发中途，一项临时任务突然下达：客户发来跨境需求，需要多件完整样衣次日送往洛杉矶参加品牌线下活动。

企业立刻打通全部门绿色通道，业务人员库筛选匹配面料，印花、制衣班组全线加急，当天完成成衣并寄出……

一个月内，所有款式开发、工艺确认工作收尾。120天内，大货顺利交货。

目前，库拉索队同款球衣的全球销量，是原本预计的6倍。

C 可在4天内加急批量“智”造冠军服

打开各大线上电商平台就能看到，本届世界杯正版球员同款球衣定价不菲，售价普遍在1000元以上，高端面料与毫米级精细工艺，正是申洲集团拿下高端赛事订单的核心底气。

车间里的自动化设备构建起高效生产体系，流水节奏清晰。

每25秒完成一道精密缝制工序，仅需25分钟，一件工艺

考究的正版球员战袍就能完整下线。

“能在全球供应商中脱颖而出拿下订单，除了快速响应能力，充足的柔性产能、智能化生产线是关键支撑。”徐辉表示。

例如，下摆平整封口是决定成衣质感的关键工序。

智能化改造前，想要缝出均匀顺滑、走线整齐的下摆，

车工至少需要一整年实操培训才能稳定上手。

如今自动化设备可自动折边、智能纠偏，新人仅需2小时就能独立熟练操作，线迹统一规整，大幅降低人工操作风险与次品率。

眼下车间已预留专属柔性智能产线，为决赛阶段提前备产。

“如果西班牙队或阿根廷队

最终夺冠，我们能在4天内加急批量投产冠军服，第一时间供应国内球迷市场。”孙海明信心十足。

依靠极速响应、智能制造、稳定柔性产能等多重核心优势，“申洲智造”跻身国际顶级体育赛事核心供应链，诠释了宁波乃至浙江传统纺织产业转型升级、逐鹿全球高端制造赛道的硬核突围之路。

世界杯带火佛得角 宁波旅行社火速“上新”邮轮游

本报讯(记者俞家嘉)一场世界杯之旅，让佛得角成了全球搜索的焦点。

连日来，记者采访多家在线旅游平台和旅行社获悉，近期“佛得角旅游”“佛得角怎么去”“佛得角签证”等关键词搜索热度持续攀升。

“佛得角作为一个小众冷门的旅游国家，以往咨询量几乎为

零。最近半个月，因为该国球队在世界杯上的表现，有不少客人专程来咨询，问佛得角能不能去。”浙江飞扬国际旅行社集团有关负责人李达告诉记者。

趁着佛得角的热度，该旅行社迅速“上新”了一款“荷美华伦丹号”邮轮游产品，行程共40天，覆盖欧非10国，计划2027年3月出发，目前已经开始

收客。

记者还注意到，携程、途牛等在线旅游平台也火速上架了佛得角相关旅游产品，目前市面上新推出的佛得角线路以多国串联为主。

不过，由于佛得角地理位置偏远、中转需办理过境签等因素，旅游热度转化为实际订单尚需时日。国内前往佛得角无直飞航班，至少需要一次中转，飞行时长普遍在

20小时至40小时。机票价格5000元起，酒店每晚500元至1100元。

“目前，能做佛得角跟团游的旅行社不多。一方面，当地接待能力有限，比如地接、中文导游等，要花很长时间协调；另一方面，行程时间较长、客单价较高，都是组团社和游客需要考量的问题。”宁波市旅行社协会相关负责人说。

在基金招商模式上，创新推出“前置反投”模式，即将储备落地项目作为基金合作出资先决条件，实现基金设立与项目招商同步推进。

基金引进来，更要让企业留得住。金投控股集团搭建“投、融、担、管、服”一体化全生命周期金融服务体系。

截至目前，宁波股权交易中心培育近6000家企业，助推28家企业上市、90家新三板挂牌。宁波东海银行、甬兴证券助企融资超

620亿元。市融担公司、市农担公司为4万余户小微“三农”主体担保超1300亿元，减免保费近9亿元。

接下来，金投控股集团将继续发挥国有资本纽带作用，持续加码基金招商：攻坚百亿级龙头项目，以头部项目牵引上下游配套集聚；扩容升级基金矩阵，全面释放基金招商效能；深化与深圳重大产投集团、上海临港漕河泾等头部产业平台战略合作，加快宁波AI、芯片、半导体等未来产业布局落地。

宁波首部水务类史志书 《雨水长歌》发布

本报讯(记者戎美容 通讯员顾芳晖)前天，宁波首部水务类史志书《雨水长歌》正式发布。

这部跨越70年的奋斗华章，以时间为轴、以践行为纲，将一代代水务人写在四明大地上的拼搏凝铸为可触摸的城市记忆。

翻开书页，一条条清晰的时间线跃然眼前：1956年，宁波市自来水厂正式通水，甬城开启了现代供水规模化发展的新篇章；1963年，三溪浦水库竣工，解决了鄞东南地区约30万亩农田的灌溉问题；1999年，宁波市污水处理厂建成投运，迈出城市污水集约化处理的第一步……

《雨水长歌》由宁波市水务环境集团组织编纂，历时近三年，通过走访各地老职工、翻阅大量史料，按原水、供水、排水、水务环境集团四大板块，客观记述1956年至2026年宁波水务从“基础攻坚”到“改革发展”再到“一体化提升”的历史跨越。全书详述联网联调、分质供水、再生水利用等“宁波经验”，兼具行业深度，又有公众

可读性。

近年来，浙江深入推进水文化建设，持续完善水利史志体系，《雨水长歌》的出版填补了浙东沿海城市一体化水务专业志的空白，成为践行“节水优先、空间均衡、系统治理、两手发力”治水思路，落实“为党立言、为国存史、为民修志”要求的鲜活样本。

一名老水务建设者说：“这本书把那段激情岁月和几代人的技术革新都记下来了，后辈不能忘了根。”这番话道出了无数老水务人的心声。正如书中所记，从水库筑坝到超滤水厂，从管网入户到再生水回用，每一步都浸透着汗水与智慧，而今这些散落的记忆被系统归档，成为行业的精神底色。

“这本书以史志结合的方式，把治水兴水的记忆、水务发展的历程同城市现代化建设的成果铺展为长卷、汇聚成长歌。”宁波出版社社长袁志坚评价。一代代水务人克服重重困难，致力于解决水资源禀赋与城市发展需求之间的矛盾，坚持全域水务一体化改革和现代化水网建设，《雨水长歌》将“水润甬城”的故事庄严存档，滔滔碧波承载奋斗初心，奔流不息。



《雨水长歌》发布。

(戎美容 顾芳晖 摄)

“两优一先”风采录

宁海县互联网发展联合会党支部： 一根“红色网线” 牵起“指尖”力量

记者 陈敏 通讯员 麻子明

建好一个家，以温暖凝聚人心

【人物名片】宁海县互联网发展联合会党支部，曾获浙江省非公企业党建工作示范点、宁波市先进基层党组织等荣誉。

夜幕下的宁海，“来IN南”党群服务中心灯火通明。对于网络主播、自媒体人和青年创客而言，这里既是“技能充电站”，也是温暖的“党群之家”。

自2021年8月成立以来，宁海县互联网发展联合会党支部紧贴互联网行业“年轻化、数字化、流动快”的特点，创新构建“369+N”党建品牌，打造“来IN南”党群服务中心，把党建工作落到行业一线、做到从业者的的心坎上，照亮了宁海广袤的网络空间。

织密一张网，让“指尖”找到组织

宁海县现有互联网企业500余家、从业人员1300余人，点多面广、人员分散，行业从业人员多是“数字游民”。党支部以靠前服务和精准对接破题，把党支部建在产业链上，破解党建覆盖“老大难”问题。

网络达人崔丽君的成长正是这一转变的写照。从普通拍客到粉丝破十万的党员大V，她感慨道：“被组织‘看见’，是我成长最快的起点。”党支部为她定制学习计划，引导她将创作与乡村振兴相结合，在实践中交任务、压担子，正是“党员育苗”工程的具体实践。

在人才双向培育的推动下，目前党支部已推动5家企业新建党支部，培育6家五星级党支部。组织找到人，人在组织中也找到了归属与方向。

点亮一盏灯，让流量传递能量

在党支部这座红色灯塔的引领下，“流量”转化为服务社会的“能量”。

2022年，长街镇蛭子滞销。党支部一声号令，6名网络达人奔赴塘头直播，短短两小时销售1200多单，销售额突破10万元。此后孵化的网络助农品牌，带动农产品销售千万。“看到老乡的笑容，我们觉得特别有意义，这是商业直播搞不了的。”党支部负责人说。

如今，宁海的互联网行业企业和从业人员，实现了从“各自为战”到“抱团发展”的转变。从送药下乡到护航马拉松，从推广宁海文化到公益助农，网络先锋的身影始终活跃在群众最需要的地方。宁海互联网发展联合会党支部的实践证明：当红色灯塔照亮网络空间，互联网便能汇聚起服务发展的磅礴力量。

宁波搭建超400亿元基金矩阵 累计推荐落地优质产业链项目约130个

本报讯(记者冯璋 通讯员陈佳洁)昨天，记者从宁波金投控股集团获悉，甬元基金旗下(子基金)宁波冯源仁芯创业投资合伙企业(有限合伙)完成注册，重点投向半导体、集成电路领域。最新统计数据显示，近两年时间，该集团已搭建总规模超400亿元的基金矩阵，超90%资金投向新一代信息技术、新材料新能源、高端装备等硬核赛道。

“作为基金招商的主力军，我们从层级上、赛道上、跨区域合作

上，做优做强基金底盘，走出了一条‘资本引项目、项目聚产业、全域共落地’的链式招商新路。”金投控股集团负责人介绍，集团积极整合国家级、省级、央企、市场化头部及宁波本土链主基金，紧扣全市23条重点产业链，落地六大领域29支子基金，超九成基金投向战略性新兴产业，成功引进博裕资本、越秀资本等22家国内头部基金管理人首次落地宁波，累计推荐落地优质产业链项目约130个。

在基金招商模式上，创新推出“前置反投”模式，即将储备落地项目作为基金合作出资先决条件，实现基金设立与项目招商同步推进。

基金引进来，更要让企业留得住。金投控股集团搭建“投、融、担、管、服”一体化全生命周期金融服务体系。

截至目前，宁波股权交易中心培育近6000家企业，助推28家企业上市、90家新三板挂牌。宁波东海银行、甬兴证券助企融资超

620亿元。市融担公司、市农担公司为4万余户小微“三农”主体担保超1300亿元，减免保费近9亿元。

接下来，金投控股集团将继续发挥国有资本纽带作用，持续加码基金招商：攻坚百亿级龙头项目，以头部项目牵引上下游配套集聚；扩容升级基金矩阵，全面释放基金招商效能；深化与深圳重大产投集团、上海临港漕河泾等头部产业平台战略合作，加快宁波AI、芯片、半导体等未来产业布局落地。