



◀義烏工廠日產足球1000個
仍無法滿足訂單需求。

▲攀岩項目為龍上村經濟發展帶來新動力。

組團練馬術學衝浪激增 運動用品訂單大升

亞運興起新生意 年輕人潮玩「體育+旅遊」

今年來義烏外貿情況（人民幣）

時間	指標	金額(億元)	同比(%)
1月至5月	體育用品出口	28.5	15.6
1月至6月	體育用品出口	35.2	22.5
1月至7月	進出口總值	3211.0	19.7

資料來源：觀研天下

▲飛鷹專為亞運會定製的賽艇已全部生產完成。



亞運經濟②

杭州亞運會臨近，體育運動氛圍越來越濃，各大賽事接連不斷，大眾的體育熱情也被「亞運熱潮」點燃，體育消費成為消費升級新增長點。體育用品生產企業內外貿訂單雙增長，擊劍、棒壘球等比賽項目成休閒娛樂新方式，新型「體育+旅遊」方式則成為更多年輕人的潮酷選擇。在亞運會的促動下，體育產業迎來新的發展機遇，增速明顯。

大公報記者 王莉

「我們已經完成自主品牌賽艇、皮划艇的知識產權海關保護備案，這對於我們加快國際化步伐很有幫助。」杭州飛鷹船艇公司副總經理葉華表示，得益於杭州亞運會的舉辦，以及產品技術的提升，今年海外訂單已排至年底，預計市場整體銷售額提升20%左右。

船艇公司銷售額升兩成

富陽區富陽水上運動中心是杭州亞運會賽艇、皮划艇等競賽項目的比賽場館，飛鷹船艇公司距離該場館約6.5公里。「我們於2022年2月正式簽約成為杭州亞運會官方非獨家供應商，為亞運賽事提供比賽用艇。」葉華介紹，目前杭州亞運會指定比賽用艇的訂單總量為292條，賽艇136條，皮划艇110條，殘疾人艇25條，其餘為輔助艇。

為了向杭州亞運會提供高性能賽艇，飛鷹公司自主研發了一體化全鋼製艇技術，相較原有碳纖維模具，產品精度從0.5毫米提升到0.1毫米。賽艇精度大幅提升後，可以減少運動過程中犧牲的功率，協助運動員取得更好成績，船艇的使用壽命也延長。團隊正在推進和準備產品的操作培訓，以及比賽期間的日常維護等工作。

「棒壘球項目在中國一向比較小眾，所以我們的產品幾乎全部外銷。但隨著杭州亞運會的影響，我們明顯感覺到，這項目逐漸被中國年輕人了解，成為時髦運動，越來越多人開始玩。」浙江紹興奧雅運動用品公司總經理陳景森說，今年內銷比例明顯上升，大約佔比10%左右。同時還有30多種產品，包括本壘板、投手板、打擊籠等，都將應用在杭州亞運會上。

陳景森是棒球愛好者，多年來致力推廣棒球運動，為學校免費提供棒球用品，還從台灣引進專業教練。「杭州亞運會是推廣棒球運動的契機，正好棒壘球比賽在紹興舉行，這有利棒壘球運動的推廣，也有望讓棒球運動在紹興『出圈』。」他表示，希望藉着這場「家門口」的亞運會比賽，讓該公司產品在內地市場有進一步突破。

年輕人熱衷試冷門運動

「從去年到現在，我購買運動裝備應該已經花了超過3萬元人民幣，買了棒球棒、槳板（直立板）還有衝浪板，都是現在最流行的一些體育運動設備。」一直想通過運動減肥的馮翼，最近又新添置了整套入門級的馬術裝備，還報名參加培訓班，準備馬術證書考試。「都說減肥需要靠運動，但以前基本就是跑跑步，游游泳之類，比較枯燥，堅持不下來。像棒球、馬術這些我有興趣的運動，又沒有合適的場地和氛圍。」

馮翼告訴記者，自從杭州亞運會申辦成功之後，周邊的運動場館設施越來越完善，而且很多對公眾開放。原先很多冷門運動項目，也隨着亞運會的宣傳成為了年輕人熱衷嘗試的運動。「今年夏天，我身邊就有一堆朋友，每晚約去玩槳板。以前像類似項目，只能偷偷摸摸去一些河道、人工湖裏玩，現在都有公開水域可以供大眾使用。同時像馬術、棒球這些項目的培訓班也越開越多，不僅小朋友去學的很多，像我們這樣的大朋友也是願意為自己的興趣和健康買單的。」

團建體驗亞運項目 一日數十團生意火爆



▲擊劍項目體驗成團建活動最受歡迎項目。大公報記者王莉攝

親身感受

「我們沒想到，亞運團建項目那麼受歡迎，只能說杭州亞運會的影響力太大了。」杭州團建小鎮負責人陳潔瑾告訴《大公報》記者，考慮到今年是「亞運年」，年初就選擇了幾項亞運會比賽項目作為團建項目。「有擊劍、壘球、門球等，主要講究團隊合作和腦力體力的配合。現在每天幾乎都有三五個團隊過來體驗，周末最多的時候有幾十個團隊。每個體驗項目都要排隊。」

「注意進攻」、「腳步不要亂」、「出劍啊」……在擊劍室裏，紅藍雙方裝備齊全，激戰正酣。

遊客程先生說：「以前只在電視裏看過擊劍比賽，這次是第一次親身感受。剛聽教練講解的時候，感覺也不是很難，注意步伐和手部的配合就行，但等到自己上場的時候，完全亂套了。現

在才體會到，運動員要拿金牌是多麼不容易！真的是台上一分鐘，台下十年功。」

收費提升30%

陳潔瑾給記者算了一筆賬，「以前的團建活動是做做小遊戲，唱唱歌跳跳舞，聯誼一下，再吃頓飯就結束了，最多就是半天時間。現在增加了這些運動項目，遊客的興致明顯提高很多，都願意花上一天時間，把每個項目都嘗試一下。這對於我們來說，起碼增加了一頓餐費的收入吧，單價整體來說可以提升30%左右。」

她說，看到遊客對亞運會的熱情和對體育運動的喜愛，決定再引入射擊、射箭等項目。在亞運比賽期間，還會推出亞運露營觀賽、金牌有獎競賽等活動，以吸引更多遊客。

小山村變網紅地 鄉村振興巧借體育

客似雲來

周末，杭州市民劉先生和友人驅車40多公里前往臨安龍上村，車頂行李架上架着兩輛公路自行車。「必須得早點來，來晚了這裏連停車位都找不到。」下車後，劉先生和朋友一起騎上自行車，沿着縣道繞行一圈，大約一個半小時，回到村裏稍作休息，再在攀岩體驗區玩上一會。「這條線路的路況不錯，路程也不算太長，加上還能玩攀岩，挑戰一下身體的協調感和運動神經，每次來一趟，人均差不多100元（人民幣，下同），挺值癮的。杭州、上海、江蘇周邊地區，很多喜歡戶外極限運動的人都來這裏打卡。」

農民人均收入3年增30%

3年前，龍上村還是一個隱藏在深山的小村落，由於杭州亞運會的輻射，當地將山水資源和熱門體育項目結合，成為華東地區最大的野外攀岩勝地，不僅吸引了國內外眾多攀岩愛好者前來體驗，還同步帶動了騎行、遊步道、溯溪等戶外運動。3年來，年遊客接待量63.5萬人次，新增就業崗位200餘個，村集體增收

▲年輕人願意為新興體育項目買單。大公報記者王莉攝



▲受亞運會影響，越來越多的人玩起了棒壘球項目。大公報記者王莉攝

427萬元，農民人均收入增長30%。

「今年以來，我一天都沒有休息過。」農家樂經營者羅殿峰說。「這幾年村裏的名氣越來越大，來的人更多了，加上亞運會之前又舉辦了很多攀岩比賽，生意就更好了。去年農家樂營業額30萬元左右，今年有望翻一番。」據悉，目前龍上村民宿和農家樂共有125家，每戶年均利潤達到10萬元以上。

雖然「體育+旅遊」已不是新鮮概念，但隨着杭州亞運會臨近，「體育+旅遊」在浙江煥發新活力。富陽永安山的滑翔傘基地，建德航空小鎮的高空跳傘項目，淳安界首鄉的山地自行車賽道，安吉山川鄉的高山滑雪項目等等，都以體育為內容，結合傳統山水類旅遊，成為當地鄉村經濟發展的新路徑。

體育訂單飆升
義烏半年出口漲22%

應接不暇

義烏國際商貿城一家文體用品店內，尼泊爾客商Sijan Baniya追加了1.5萬枚獎牌訂單。他告訴《大公報》記者，亞運會風氣吹到尼泊爾，當地也進入了「體育賽事年」，民間體育賽事不斷，去年下單獎牌已銷售一空，現在追加的這批也將用於體育賽事頒獎。

「7月、8月一向是體育用品銷售淡季，但今年淡季變旺季，很大程度歸功於杭州亞運。」商戶陳顯春說，亞運熱潮帶動民間各類賽事、活動的開展，特別是亞運國家的熱情更高漲。「今年銷售增長10%，庫存的獎盃全賣光了。東亞、南亞等新興亞洲市場的訂單增速，已超過傳統歐美市場。」

據海關統計數據顯示，今年上半年義烏出口體育用品35.2億元（人民幣，下同），同比增長22.5%。義烏國際商貿城體育用品區，商戶紛紛把體育產品擺在當眼處，籃球、足球、羽毛球，以及旗幟、掛件、運動服等比比皆是。

「毫不誇張地說，即使現在不接單，手上的外貿訂單也要做到年底。」專營足球的店主胡方軍開心地說，廠房目前日產大約1000個足球，這個速度遠遠跟不上客戶下單的速度。「現在客戶以東南亞、南美等為主，每次下單就是一個貨櫃，4萬到6萬個足球，訂單量同比增長約80%。」他深信，亞運會開幕後，還會冒出更多商機。「還記得東京奧運會，中國射擊運動員楊倩頭上戴的小黃鴨髮夾嗎？這不就是最好的例子麼？」

海關關專門窗口 即到即放

另外，亞運相關產品越來越多，義烏海關開闢「亞運商品通關窗口」，專人接受企業諮詢，對擬開展業務進行風險評估分析。同時，實行預約通關，單證審核前置，指導企業報關報檢，安排關員加班驗放亞運相關商品，做到貨物即到即放，卡口無感通關。

「去年以來，我們根據企業申請實行預約通關，安排關員加班驗放亞運相關商品，確保貨物通關及時高效。」義烏海關相關負責人表示，義烏海關將不斷優化監管和服務，全力護航杭州亞運會。