

# 从赛场到太空:浙BA成产业秀场

本报记者 陈素琴



9月24日,一枚火箭划破天际,将命名为“浙BA号”的卫星送入太空。与此同时,之江大地上的篮球赛场正传来震天的欢呼声。从球场到太空,一场名为“浙BA”的全民篮球盛宴,正成为展示“浙江制造”硬核实力与无限可能的舞台。

## 蝶变之路 从篮球场到太空的跨越

此次飞入太空的“浙BA号”来自“吉利星座”,其全部卫星都来自台州湾新区的吉利卫星超级工厂。吉利卫星超级工厂负责人刘勇介绍,此次“浙BA号”卫星的命名,让体育精神与科技力量在太空交汇,成为浙江产业创新与航天事业跨界融合的象征。“浙BA号”已成为浙江民

营企业进军高端制造,参与全球竞争的生动实践。

为持续释放赛事经济潜能,温州完善数字赋能体系,升级“浙BA观赛助手”功能,构建集成化“温州赛事经济数字平台”,推动从现象级爆发向常态化贡献转变。

## 赛事赋能 科技与体育的深度融合

9月25日,“浙BA”绍兴“全域主场”首站在新昌开启。赛场外,千架无人机点亮篮球之夜;赛场内,机器人与人共舞、AR合影轮番上演。这场前沿科技与体育激情的融合,生动诠释着“科技赋能体育”的新内涵。

杭州队与湖州队的比赛中,来自大丰艺术团的舞者一袭宋制长裙,与硅基方舟的具身机器人默契共舞。这不仅是一次科技展示,更是一次宋韵文化在科技加持下的破圈传播。

高速球机锁定矫健身姿,多角度镜头捕捉电光石火般的攻防瞬间。以海康威视、大华股份、宇视科技为核心的数字安防企业,打造了全球最完备的数字安防产业链集群,让场外观众享受4K高清的沉浸式观赛体验。海康威视相关负责人介绍,在“浙BA”第一阶段互送礼物环节,送给拱墅队的摄像头,是公司旗下的萤石产品,更是浙江深厚产业积淀与前沿技术实力的结晶,堪称最硬核的“新特产”。

## 产业联动 从代工到自主品牌的跃迁

“浙BA”唯一指定比赛用球“米格尔”的诞生,堪称浙江制造转型升级的缩影。生产它的三门健龙体育,三十年前还是不起眼的代工小厂,如今已成长为能同时生产“三大球”的行业黑马。

这款篮球搭载赛事级防滑筋沟专利技术,表皮的“超吸”材料可规避手汗带来的手感误差。赛事期间,这款零售价298元的篮球带动订单量增长30%,产量翻四倍,沈阳、苏州等地的定制订单络绎不绝。

在服装装备领域,城市争霸赛的所有比赛服、裁判服和球迷应援T恤,均由杭州兆壹体育打造。公司创始人徐广超告诉记者,能成为“浙BA”的球衣供应商,既是对

企业综合能力的考验,也是对他们12年坚持的肯定。其生产线最高单日可完成1700多件定制服装,赛事期间整体销量增长50%。宁波维动体育凭借赛事热度,实现球服、护膝等周边产品成交金额同比增长35%。

据悉,8月15日至9月20日,全省共设置场外主题市集140场,现场售卖总额3433.63万元,带动文商旅消费7.65亿元。

从一颗篮球的专利技术到一套装备的生态制造,浙江正在用创新和务实让运动成为每个人生活的一部分。浙江制造在这场全民赛事中,书写着从车间到赛场、从地面到太空的精彩篇章。

## 一块黑米糕 引发甜蜜“烦恼”

本报记者 高玲玲

“浙BA”让浙南山城庆元站上了流量的中心。赛场内,球员们挥汗如雨;赛场外,一场由特产美食引发的温暖浪潮正席卷这座小城。其中,府后街一家不足30平方米的王金永黑米糕店,意外成为了焦点中的焦点,甚至经历了因供不应求而不得不暂时关停线上业务的“甜蜜烦恼”。

“浙BA”悄然改变了这家夫妻店的命运。原来,不少前来观赛的异地球迷在邂逅了软糯香甜的黑米糕后,瞬间“种草”,在庆元主场对阵余姚的比赛当日,就有余姚客人一次性购买了30多盒。随后,他们在朋友圈、抖音等社交平台上的分享,如同投入湖面的石子,激起层层涟漪。“去庆元,这家黑米糕一定要买!”的赞誉,引得众多网友纷纷留言求购,盼着老板能到当地“开摊”。

订单如雪片般飞来,黑米糕的销量较往常猛增10倍。店主王金永夫妇措手不及,店里原有的两台蒸锅连轴转也难以满足需求。“刚蒸好的黑米糕还没来得及晾凉,店门口排队的客人就快排到别家店门口了!”王金永将蒸锅增加到3台,全家齐上阵,每日能多生产600斤左右,但现货依然会被现场排队的顾客抢购一空,导致预付了款的线上订单无法发出。

“收了客人的钱却发不了货,既担心客人失望,自己也睡不好觉。”面对这份突如其来的热度,王金永在欣喜之余也倍感压力。为确保信誉与品质,他决定暂时关停线上业务,集中精力保障线下供应。目前,他正积极筹划扩大经营规模,计划增设蒸锅并开发微信小程序,期待在产能提升后,能有序恢复线上订单,让更多人品尝到这份庆元味道。

黑米糕的走红,仅仅是“浙BA”带动庆元特产与旅游消费热的一个缩影。隆宫乡的葡萄种植户将现摘的葡萄运到球场旁的集市,单日销售额最高突破万元;庆元锥栗因球员们“秋天的第一筐锥栗”的暖心互动刷屏网络,相关企业引入智能分拣机器人以应对暴增的订单。

比数字更动人的,是赛事期间涌动的人情暖流。当黑米糕店主忙于生产无暇顾及线上订单时,一场自发的爱心传递在庆元市民与外地网友之间悄然展开。

温州平阳的李女士因观看“浙BA”赛事对庆元黑米糕心生向往,却苦于联系不上店主,便在网络平台留言求助。令她惊喜的是,短短几秒内,网名为“哦哟哟”的庆元市民张先生便主动回应,不仅承诺帮忙,更在第一次购买因售罄失败后,次日不仅寄去了黑米糕,还悄悄塞进了庆元的黄粿和锥栗,并坚持自付邮费,称“这是庆元的心意”。

李女士的经历并非个例。在网络的留言区,“我是余姚球迷,能帮我买一份吗?”“我来,我来,联系我。”这样的对话频频出现。庆元市民下班后主动为素未谋面的外地网友代购、邮寄,甚至自掏腰包附上其他特产,婉拒货款和邮费。这些点滴善举,让黑米糕、黄粿、锥栗不再仅仅是食物,而是成为了连接庆元与外界的“甜蜜纽带”,书写了一场动人的“双向奔赴”。

赛事终将落幕,但温暖永不散场。一块小小的黑米糕,不仅让庆元的传统味道走向了更广阔的舞台,更让这座小城深厚的人文温度和待客之道被深刻感知。这场因体育而起的机缘,最终超越了竞技本身,成就了庆元一次成功的、充满温情的“出圈”。