

客场鏖战温州队 嘉兴队居第六 晋级“吴越杯”淘汰赛

■记者 吴冰鑫

本报讯 昨天,2026“吴越杯”积分赛迎来收官之战,第十一轮5场比赛同步打响。其中焦点战当数嘉兴队客场挑战温州队一役。尽管两队均已提前锁定淘汰赛席位,但为争夺1/4决赛的主场优势,双方在温州体育中心体育场展开了激烈对决。

经过97分钟鏖战,嘉兴队最终以0:1惜败,以积分榜第六名的身份晋级淘汰赛。而温州队则凭借这场胜利,将积分提升至20分,保住了积分榜第四名的位置。

本轮赛前,积分榜形势已基本明朗:宁波队以25分高居榜首,杭州队以22分紧随其后;金华与温州同积17分,分列第三、第四;嘉兴与湖州则同积15分,位列第五、第六。由于温州与嘉兴之间仅有2分之差,此役结果极有可能改写上半区排名格局,因此备受球迷关注。

嘉兴队上一轮比赛以4:1大胜舟山队,进攻端状态火热;温州队则在上轮2:0完胜衢州队,士气正盛。此番交锋,一方志在延续火力冲击更高排名,另一方则希望借主场之势跻身前三,可谓针尖对麦芒。

比赛于19时30分准时打响。开场后,嘉兴队率先掌控节奏,通过多脚传递试探温州队的防线;而温州队则采取稳守反击策略,压缩空间,力求控制比赛节奏。双方开局相对谨慎,中场拼抢不多,更多依靠后场长传寻找前场机会。

第18分钟,嘉兴队队长邵群立抓住对方防线空当,单刀突入禁区,一脚斜射被温州队后卫及时封堵,成为上半场最具威胁的进攻。第29分钟,温州队利用角球机会在嘉兴队门前制造混乱,最终皮球高出横梁,未能破门。

上半场结束,比分仍为0:0。

从攻防态势来看,这是一场典型的“矛与盾”的对决:嘉兴队不断尝试边路突破与定位球争顶,攻势如潮;温州队则构筑起严密防线,以整体防守应对进攻。双方的战术意图清晰可见——嘉兴渴望3分再进一步,温州则力保不败守住排名。

下半场易边再战,双方主帅均迅速作出人员调整,试图打破僵局。第49分钟,温州队9号陈彦桦在禁区前沿抓住机会,凌空抽射破门,帮助温州队1:0暂时取得领先。

落后的嘉兴队重新调整进攻节奏,耐心组织传导,试图重新打开局面。第62分钟,教练组果断连换3人,加强边路冲击力,意图撕开温州队密集防线。然而,温州队队员迅速收缩至中路,形成“铁桶阵”,将嘉兴队多次传中一一化解。

最终,主裁判吹响终场哨声,比分定格在0:1。温州队成功捍卫主场荣誉,嘉兴队虽遗憾落败,但仍以第六名身份挺进淘汰赛,将在1/4决赛中迎战金华队。

回顾整个积分赛阶段,嘉兴队从揭幕战的势如破竹,到多轮比赛的稳扎稳打,始终全力以赴。队长邵群立,核心球员赵毅、潘俊杰等屡屡在关键时刻挺身而出,用精准传球、奋力拼抢和全力冲刺,撑起了球队的场上荣光。值得一提的是,在第十轮结束后,嘉兴队92号赵毅凭借出色表现,成功跻身联赛射手榜,成为队内首位登上该榜单的球员,为球队赢得荣誉。

随着第十一轮战罢,2026“吴越杯”积分赛正式落幕。8支晋级淘汰赛的队伍按积分依次为:宁波队、杭州队、金华队、温州队、湖州队、嘉兴队、台州队、舟山队。接下来,他们将向冠军发起最后冲击,而属于浙江草根足球的热血篇章,仍在继续书写。



公益奉献 传承初心

前天下午,嘉兴大学“益满湘西”爱心团队举办“渡沧澜,痛心痛”毕业生主题晚会。本次活动由第十八期队员策划编排,把湘西志愿服务的真实经历融入节目,以此送别往届毕业队员,留存志愿温情,传承公益奉献初心。

■摄影 记者 赵颖硕 通讯员 罗毓果

嘉兴持续拉高农业发展“科技浓度”

(上接1版)

科技创新既要落地见效,更要长效转化。嘉兴众多农业科技企业在深耕产学研融合赛道,打通技术创新与产业升级的衔接壁垒,让实验室科研成果快速转化为田间地头的新质生产力。坐落于嘉兴港区乍浦镇马家荡村的嘉兴瑞臻生态农业科技青年入乡实践站点,2022年落户当地后,依托九龙山生态资源,打造千亩优质果蔬种植基地,构建起集标准化种植、科技研发、冷链物流、终端配送于一体的全产业链发展模式,成功打造长三角规模化燕窝果种植基地与大樱桃育苗示范基地。

为持续攻克农业种植技术难题,企业创新建立“青年专家工作站+高校硕博实践营”双轨培育机制,聘请台湾农业博士团队、上海交通大学担任技术导师,集聚一大批农业专业青年人才,聚焦低需冷量樱桃品种选育、燕窝果高效栽培等核心课题开展技术攻关。青年科研团队全程参与种质资源筛选、智能水肥管控、田间标准化种植全流程,累计突破5项核心技术,成功将科研成果落地转化,实现农作物亩产提升35%,真正实现了产学研深度融合、科技成果转化高效转化。

农业科技不仅赋能产业升级,更扛起了助农增收、共同富裕的社会责任。位于秀洲区的浙江美之奥种业股份有限公司,深耕生物育种领域,打破了国外种子长期垄断的行业格局。曾经,国内95%的西蓝花种子依赖进口,农户

种植受制于人。为破解种业“卡脖子”难题,企业育种团队扎根田间实验室,深耕生物育种技术革新,将原本十年的漫长育种周期压缩至两到三年,大幅提升育种效率。相关基因编辑研究成果成功刊发于园艺领域顶级期刊,科研成果备受认可。如今,全国超半数国产西蓝花种子源自嘉兴这片育种基地,彻底改写了“洋种子”垄断市场的局面。

在做强种业科技的同时,企业积极践行社会责任,创新推行“龙头企业+合作社+农户”共富模式,打造“兴农富农”共富工坊。通过村企党建联建,盘活镇村、企业多方资源,把育种、育苗等产业链岗位延伸至村民家门口。基地常年提供50个固定就业岗位,农忙时节扩增至120个,累计带动周边村民增收超90万元。2025年,共计带动村民增收近百万、村集体增收超25万元,让村民在家门口实现就业增收,切实共享农业科技发展红利。

科创兴农,未来可期。从智能工厂颠覆传统种植,到产学研融合赋能产业升级,再到种业科技创新助力共同富裕,嘉兴以优质科创生态培育农业龙头企业,以硬核科技力量赋能乡村振兴。下一步,嘉兴将持续深耕农业科技培育,不断优化创新创业营商环境,集聚更多科创资源,培育更多优质主体,持续拉高农业科技“含金量”“含新量”,全力打造全省乃至全国农业现代化创新发展的标杆样板。

编者按:嘉兴南湖机场是长三角地区首个专业性航空货运枢纽,于2025年12月26日正式投运。5月28日,嘉兴南湖机场国际货运即将首航,一条从嘉兴通向世界的“空中走廊”就此打开。即日起,嘉兴日报联合读嘉新闻客户端推出“空港‘朋友圈’”栏目,聚焦嘉兴南湖机场的空港虹吸力,立足长三角视角,观察高附加值产业、跨境电商及产业链如何延伸,记录空港助力企业链接全球的过程。敬请关注。

■记者 苗楠钰

昨天上午,步入距离嘉兴南湖机场13公里的浙江大学嘉兴研究院二楼,浙江御空跨境电商有限公司(以下简称“浙江御空”)直播间的日语主播正对着镜头展示一款嘉兴产的箱包,箱包上精致的五金扣件在补光灯的照射下闪闪发光。屏幕上,日语弹幕快速滚动。

直播间隔壁的办公桌前,平台运营人员正实时监控着后台订单,刚上链接的款式已经被抢购一空。仓库随即接到指令,打包、贴标、入仓、报关……整个过程配合默契,一气呵成。

最近几天,这样的试播正在浙江御空的直播间里轮番上演。

对于浙江御空来说,嘉兴南湖机场国际货运开航,意味着企业的跨境电商业务即将形成闭环——6月10日,该公司将迎来自己的首班包机航班。届时,约28吨货物将从嘉兴南湖机场起飞,当晚即可抵达东京成田机场。

跨境直达,重构电商时效

浙江御空与嘉兴的故事,要从今年1月底说起。当时,日本海舟集团依托浙江御空原有基础全资设立跨境电商子公司,经过对比选址,决定落户嘉兴临空经济区。从确定意向到完成注册,仅用时不到1个月。

“嘉兴南湖机场都是全货机,而且可以直飞日本,这是我们最终选择嘉兴的核心原因。”公司副总经理林易坦言,此前企业也曾考察上海等地,但嘉兴在航线直达、政府支持、营商环境等方面的综合优势更为突出——从公司选址到货站对接,从税收减免到政策扶持,嘉兴临空经济区都给予了企业很多支持。

时效,是跨境电商业务的生命线。为了让商品更快抵达日本,浙江御空在东方天地港A1货站租下了5400平方米的仓库,以便在接到订单后第一时间发货。

与传统B2B出口不同,浙江御空采用的是B2C闭环模式:货物从嘉兴仓出发,经空运抵达日本仓,再直接配送至消费者端,全程由企业自主把控。

这套“自货自运”体系的背后,正是对时效的极致追求。在海外电商平台运营店铺,断货或物流延误不仅会面临高额罚款,甚至可能导致店铺被封,因此企业采购过来的货,在东方天地港只能停留一两天,就要交给货运中心发出。

“我们的资方包下了一条直飞日本的航线,载重26吨左右。”林易欣喜地介绍,“有了物流的保证,我们

可以实现当天上午发货,下午就能到日本,当晚消费者就能收到货。”

有了时效的保证,各地客商纷至沓来。最近,来自上海、香港等地的多批客商接连到访浙江御空,准备在资源共享、供应链协同等方面展开深度合作。

“现在我们做好了一切准备,静待嘉兴南湖机场国际货运通航!”林易充满信心地说,预计企业今年电商、仓储、物流等环节综合营业额达1亿元。

产品优选,赋能制造出海

如果说自营航线是“骨架”,那么高附加值的货源便是“血肉”。步入御空选品中心,服装、箱包、小家电等商品按品类分区陈列,琳琅满目。一旁的办公室里,运营人员正忙碌地敲着键盘,对接多样化的客户需求。

选品,决定着企业在海外生存的时间。

早期,浙江御空依托在义乌4000平方米的选品中心起量,随着市场对产品品质要求的提升,公司开始主动筛选更高合规标准、更具设计感的商品,定制化的订单也随之而来。

“我们落地嘉兴,肯定希望把本土的品牌和资源带出去。毛衫、箱包等品类都是我们重点合作的方向。”林易介绍,企业目前已在嘉兴地区与10余家供应商开展稳定合作,涵盖包装、服装、箱包等多个品类,部分品类的定制订单已超过万件。

值得一提的是,浙江御空并未止步于简单的采购模式,而是通过

“测试—小批量—定制化”三段式路径,引导本地制造企业进入对日跨境电商链条。这种“源头优选+本地定制”的模式,正在逐步推动嘉兴及长三角传统制造企业向高附加值、品牌化方向延伸。

渠道方面,浙江御空深耕TikTok、Temu、亚马逊、乐天等中日主流电商赛道。凭借对日本市场消费趋势与平台规则的深度洞察,公司提供店铺运营、选品优化、营销推广、客户服务全流程托管。

“我们通过打通中日双向贸易链路,为中国品牌搭建高效、稳定、可复制的增长通路,实现全球流量精准触达与高效转化。”林易表示,目前公司已有员工50余人,运营各类账号20余个。此外,公司还在日本建立了本地化仓储与传媒资源体系,支撑起直播、分发、售后等全链路运营。

“懂日语的人不少,懂直播的人也很多,但两者结合的人才在嘉兴还很稀缺。”林易表示,这也是当前企业发展中的一个短板,也是校企合作的重点方向。对此,浙江御空正在与嘉兴职业技术学院合作,开设跨境电商实训课程,定向培养“日语+电商”的复合型人才。

未来,浙江御空还将深耕日本市场,布局韩国、南美、中东、非洲等市场,打通全球供应链,打造“引进来+走出去”的双向跨境生态,推动长三角区域数字经济高质量发展。



我市探索“乡村运营+片区组团”城乡融合新路径

(上接1版)

一群“青村合伙人”的运营密码

乡村运营,关键在人。郁园的核心团队是一群80、90后——有从德国留学归来的曹杨栋,有来自Club Med、国际酒店集团的专业人才,也有本地培养的“新农人”。

“文旅其实是个挺专业的产业领域。”曹杨栋坦言。传统乡村旅游往往止步于“看风景、吃农家菜”,缺内容、缺服务、缺持续吸引力。郁园的做法是:以专业运营重塑乡村体验。从通过会员预约制打造安静私密度假环境,到推出春秋秋收、星空露营、自然研学等四季不重样的主题活动;从抖音、小红书的视觉化

IP打造,到承接奢侈品品牌活动、国际学校研学……这个年轻团队把乡野变成了“向往的生活”。

数据会说话:年均营业额超1000万元,复购率高达35%,携程评分保持4.9分,并在嘉兴亲子乐园酒店榜及美景酒店榜中名列前茅。常年承办宝马、奔驰、上海美国学校等活动。更可贵的是,园区50%的员工是本地村民,经过专业培训后,他们从“种地”转为“服务”,月收入翻了一番。

“乡村运营不是守旧,而是用年轻的视角解读乡村,让乡村的美被更多人看见。”曹杨栋说。这正是嘉兴推进乡村人才振兴的缩影——2024年,嘉兴在全国率先开展整域乡村运营,创新实施“双百双十”行

动,计划到2027年培育100个运营重点村、100个专业团队。“乡村合伙人”正成为城乡融合最活跃的因子。

一条“农产旅居”的融合之路

步入郁园的酒店大堂,首先映入眼帘的垂直蔬菜工厂采用高架立体栽培,层高达5米,年产新鲜蔬菜1.5万公斤,这也是全国首家建设在酒店大堂内的蔬菜工厂。

“我们的模式是农业提供空间和素材,文旅引流反哺农业,形成一个正向循环的闭环。”曹杨栋解释道。郁园客人食用的食材大多为园区自产,垂直蔬菜工厂里现摘的蔬菜“直达”餐桌;有机农田、果园、家禽养殖区构成了“从田间到餐桌”的

完整供应链。在这里,农业不再只是背景板,而是可体验、可消费、可记忆的核心内容。

在嘉兴的城乡融合版图上,郁园不是孤例。它的升级版——郁野·杉水文旅度假区已于5月1日在平湖新仓镇开始营业,涵盖水上运动、康养旅居、商务会议、宠物公园等多元业态。而更值得关注的是,郁园探索出的“农产旅居”模式,正被复制到更多乡村。

“这种城乡要素的双向流动,让农民增收、农业增效、农村增色。”独山港镇相关负责人介绍,当地正以“侨智赋能”为特色,依托郁园等“侨舍”平台,吸引海外人才、资本、技术下沉乡村。

倒计时! 嘉兴南湖机场将迎来国际货运首航

(上接1版)

更令人眼前一亮的是,X光机搭载了基于大数据和AI模型的“智能审图”系统。过去,关员需要凭肉眼和经验判断过机图像;现在,AI能自动识别100余种物品,精准识别带电产品、枪支、烟草等敏感商品,并实时与申报信息比对。

“单台X光机检查效率最高可达每小时1200件,3条分拣线全负荷运行时,每小时可处理超过3500件商品。”宋健表示,这套系统为“顺势监管”和“无感通关”提供了坚实保障。

全程无忧:途中监管+多部门联合,20余名关员已全员进驻

海关的监管不仅在场内,更延

伸至途中。嘉兴海关创新实施途中监管模式,结合车辆GPS轨迹,为每辆监管车辆设定行驶路线和时间阈值。“比如从嘉善运来,正常50分钟左右,如果偏离路线或超时,系统就会预警,我们立即干预。”目前,该监管模式已覆盖整个杭州关区。

在人员配置上,嘉兴海关20余名关员已全部进驻嘉兴南湖机场。自今年5月初起,他们便集中办公,做好机场通关保障工作。记者在货站的跨境电商作业区看到,集中审像中心内12台电脑排开,关员们正盯着屏幕进行最后的模拟训练。

“我们已经在这里办公半个月了,每天都在进行设备磨合和流程演练。”嘉兴海关监管六科科长朱哲熙感慨,虽然还没正式通航,但大

家已经进入了随时应战的紧张状态。

除了海关内部协同,现场还实现了与边检、安检、货站等部门的物理及线上联动。在T3货站机组通道,边检查验证件、海关开展卫生检疫和行李物品检查,前后不过几分钟;在航空口岸公共服务平台上,海关、边检、货站、机场等部门业务已实现线上联通,企业可以“线下业务线上办、线上业务一屏办”,通关体验大幅提升。

这次首航,对嘉兴南湖机场而言是一场“大考”。海关如何确保万无一失?

“我们倒排工期,从设备联调、人员培训到应急演练,每一个环节都反复推敲。”宋健介绍,过去一个

一块皮,蹚出一条“新丝路”

(上接1版)

“现在全年都有事干,这几个月专心做外贸,8月到年底做外贸。”马新克算着新账,脸上露出笑意。

窗外,货柜车川流不息;室内,范琛谋划着下半年要把海宁皮衣送上米兰、巴黎等国际时装周大舞台。“皮衣出海路刚起步,多刷刷脸,才能让全世界的客商都知道——海宁开始做外贸了,我们也有外贸款!”范琛说。

三双手握在一起 打响“三件冬衣”出海品牌

今年大年初三清晨,零下13℃的严寒未能阻挡第45届俄罗斯成衣时尚博览会(CPM)的热浪。克洛弗斯国际会展中心3号馆内,来自嘉兴的20余家企业正用他们的“三件冬衣”——海宁皮革、洪合毛衫、平湖羽绒服,在这个东欧最大的服装盛会上,掀起一场来自中国的时尚风暴。

但鲜有人知,这场抱团出海的起点,源于半年前的一次握手。嘉兴“三件冬衣”的背后,有一组

曾让嘉兴人骄傲的数据:全国每10件皮衣,9件来自海宁;全球每10件毛衫,7件来自嘉兴;全国每10件羽绒服,8件出自平湖。四十多年来,嘉兴“无中生有”织就了3张覆盖全国的产业网,成为全国最大的冬衣集散中心。

然而,价格战不断,库存压力攀升,传统渠道收窄……曾经的“产销王国”也触碰到了增长的天花板。“内外贸一体化”不再是一句口号,成了一场必须打赢的突围战,同时,“单打独斗”的时代正在加速落幕。

去年7月,海宁皮博会暨中国时尚大会如期而至,全球时尚界的目光在此交汇。借由这一契机,海宁皮革城董事长黄征主动邀约,和洪合“毛衫派”、平湖·中国服装城的负责人坐到了一起。

圆桌上,没有客套寒暄。“国内市场已经‘卷’出了新高度,单打独斗’的空间越来越小。”黄征开门见山,语气里带着一种紧迫感,“我们三家,皮装主打高端外套、毛衫作为品质内搭、羽绒服覆盖大众市场,是最理想的冬季套装组

合,完全可以抱团出海。”

洪合毛衫商会秘书长徐伟对此深有感触。过去几年,许多企业单枪匹马闯海外,语言不通、渠道不畅、成本最高,最后折戟而归。“抱团发展,能进一步打响嘉兴‘三件冬衣’品牌。”他的话音刚落,平湖·中国服装城负责人也点了点头。

三双手,就这样握在了一起。海宁皮革城依托国资背景,出海计划获得了政府信用背书和资源协调保障;洪合“毛衫派”平台提供的AI设计、数字营销、一键通关等全链条服务,成为共享的出海工具;平湖羽绒服则凭借极致性价比,快速打开新兴市场。三方各展所长,在“三件冬衣”的旗帜下,形成了设计、服务与制造的闭环。

“以前出去是各叫各的,现在都叫嘉兴‘三件冬衣’。”一位亲身参与的企业负责人感慨道,企业抱团带来了前所未有的品牌辨识度。

更重要的是,出海不再是简单的卖货,而是一场商业模式的革新。在迪拜,共同租下场地、共摊成

本,为中东客商提供一站式采购服务;在埃及,采取线上交易模式,以轻资产运营切入当地市场;在俄罗斯,整合各方资源,集思广益破解外贸结汇难题——那道曾经让无数中小企业头破血流的坎,如今被他们合力跨了过去。

“海外市场的挑战实实在在,每一关都不好过。”黄征坦言,“但今天,我们身后是日益强大的祖国,身边是握指成拳的伙伴,和十几年前孤军奋战时的心境完全不一样了。”今年2月,“出海天团”又添了新成员,江苏无锡的双面呢子大衣市场正式加入。“我们现在统一叫‘长三角优质服饰产业带’。”黄征说这话时,语气里多了一份笃定,“我们以优质的服饰产业去蹚开这条外贸通途,后续将带动更多浙江乃至长三角的优质产品走出去。”

从嘉兴“三件冬衣”抱团出海到“长三角优质服饰产业带”集体出海,这场始于一张圆桌的突围战,正在变成一场走向世界的时尚远征。而故事,才刚刚开始。