

# 2026中国冬季项目十支国家队比赛装备发布 安踏集团创新科技助力中国健儿出征米兰

本报记者 柯国笠



米兰冬奥会步步临近。日前，在北京首都体育馆，2026中国冬季项目十支国家队安踏比赛装备正式发布。国家体育总局冬季运动管理中心副主任李文革，安踏集团执行董事、联席CEO赖世贤，短道速滑奥运冠军武大靖，速度滑冰奥运冠军张虹等参加活动，共同见证这一重要时刻。

据悉，在即将到来的米兰冰雪盛会上，安踏集团旗下各品牌将为13支中国国家队提供装备支持。其中，安踏品牌助力10支中国国家队征战赛场，为包括短道速滑、速度滑冰、冰壶、雪车、雪橇、钢架雪车、单板滑雪平行大回转、单板滑雪大跳台及坡面障碍技巧，以及自由式滑雪U型场地技巧等在内的10支中国国家队打造专业比赛及训练装备。通过自主研发，融合多种创新技术手段，安踏对比赛装备完成系统性升级，进一步助力运动员的竞技表现。

赖世贤表示：“安踏始终坚定支持中国体育的发展。以专业运动科技助力中国健儿征战世界赛场，这是安踏作为民族品牌的使命与责任。”

自2010年成为国家体育总局冬运中心合作伙伴以来，安踏始终全力支持中国冰雪运动的发展。此次，安踏为中国冰雪健儿全新升级的比赛装备，经由国家冰雪运动训练科研基地等权威机构检测，以及运动员多轮测试显示，其核心性能均达世界领先水平。

其中，中国国家短道速滑比赛服，采用安踏联合院士工作站自主研发的新一代防切割材料，成功实现单层结构防切割性能突破；保证防切割等级达到国际最高水准4级，同时兼具轻量化与透气性。此外，安踏采用3D扫描建模与AI技术，为运动员精准定制版型，有助于全面提升穿着体感与运动表现。历经12年迭代，安踏在短道速滑比赛服方面已成功实现从产品设计、材料研发到成衣生产的全链条国产化。

安踏研发打造的，曾在北京冬奥会创造了赛道最快出发记录的钢架雪车鞋，此次亦迎来进一步升级：鞋底应用轻量化特种合金锻造鞋钉，有

效增强抓地力；内置碳板鞋垫，并结合中底上下层双弯折力线设计，使得助推性能实现大幅提高；鞋身基于运动员脚型数据定制，采用仿生流线型设计，既实现轻量化突破，又有效优化整体鞋身风阻系数。

凭借丰富的产学研合作体系，安踏与国内顶尖高校和科研机构建立了深度的、多层次的合作，在装备研发的过程中不断精益求精，打磨提升装备的性能。

在新一代短道速滑服上，安踏联合多家海内外高校和科研机构，经过4年，进行200批次风洞测试；在钢架雪车鞋方面，收集超过1000条运动员反馈，鞋钉布局方案迭代超过50轮次，材料配方实验超过300种，累计测试里程超过1000公里。

此外，安踏两大核心自研科技成果——安踏自研减阻系统和热力洋流系统，也在这批国家队装备中得到了应用。安踏自研减阻系统通过原纱改

性、织物表面处理、肌理结构及立体剪裁等方面的改良，减阻能力达到世界领先水平。目前，该系统已应用于短道速滑、速度滑冰、钢架雪车、雪车、雪橇等多个竞速类项目的比赛服中。

安踏针对雪上运动打造的热力洋流系统，通过进一步优化背部风道，增加空气流动，确保运动员后背保持干爽，有助于动态吸湿速干与静态保暖的平衡。该系统已应用于安踏打造的单板滑雪与自由式滑雪等雪上项目的比赛服中。同时，热力洋流系统也在安踏面向大众售卖的羽绒服、滑雪服等保暖类产品中广泛应用，让更多消费者体验冠军级别的卓越性能。

作为“中国体育永远的永年支持者”，安踏集团始终秉承“创新为企业生存之本”。过去十年，该集团在创新相关方面投入(含研发)累计达200亿元，且未来五年预计将再投入200亿元用于自主创新研发。截至目前，安踏集团主导搭建了覆盖中国、美国、日本、韩国、意大利、荷兰、德国的七大全球设计研发中心，由70多所高校及科研机构、250多名科研人员共同参与的全球创新研发网络。数据显示，安踏集团已累计申请国家创新专利超6800项，是国内目前申请专利数量最多的体育用品企业。

2024年，安踏集团还牵头成立了“体育用品产业创新联合体”，联合上下游供应链合作伙伴、高校科研院所，共同打造具有行业乃至全球影响力的科研成果。

当下，安踏也在将顶级体育资源赋能普惠大众产品，将国家队科技进行适应性开发和成本优化，应用到大众产品线中，让每一位消费者都能享受到“冠军级”的科技体验。

## 共绘“晋品出海”新蓝图 晋江跨境电商年度大会举行

本报讯(记者 蔡明宣)近日，“晋品出海·跨境领航”晋江跨境电商年度发展大会暨晋江市跨境电商协会第二届第三次会员大会举行，300多名业界人士、平台代表与生态伙伴齐聚一堂，为晋江跨境电商产业高质量发展注入强劲动能。

作为大会的核心环节，主题分享干货满满、亮点纷呈。

现场，晋江市跨境电商协会副会长、高浩贸易总经理庄伟志以“晋江‘出海’的浪与帆”为题，从战略突破与风险应对双维度，深入剖析如何将晋江工贸一体的产能优势转化为“敏捷制造”的出海竞争力，为陷入内卷、寻求突破的企业提供了清晰的出海路径。

泉州跨境电商协会会长、莫勒电商总经理陈强强聚焦财税合规与AI应用两大行业焦点，带来“跨境电商的挑战、转型与未来”主题分享，介绍中小卖家分阶段合规方案，并通过AI赋能业务流程再造的实战案例，为企业寻找确定性增长提供思路；联多科技工作人员张婷带来“9810模式破局指南”主题分享，将复杂的通关、税务政策转化为可落地的一站式解决方案，为企业稳健出海筑牢政策支撑。

圆桌对话环节同样是全场关注的焦点。实战老将詹吉章、TK直播新锐洪斌斌、鞋靴卖家余禧嵩等围绕“东南亚电商‘狂飙’，你的生意如何乘风破浪？”主题，结合自身实操经验，就市场变化、平台选择、财税合规与品牌建设等热点话题展开深度探讨，为意向布局或深耕东南亚市场的企业送上极具价值的出海建议。

除了精彩的主题分享与对话，大会还搭建了全方位的生态赋能与资源对接平台。

金蝶软件、美琦物流、空中云汇等生态伙伴纷纷登台，围绕企业管理、跨境物流、全球支付等关键维度展开分享，为企业出海构建起坚实的后勤保障线。对接区更是资源高效配置的“枢纽站”，亚马逊、TikTok Shop、SHEIN、TEMU等13家全球主流及新兴平台，携手物流、支付、ERP、AI、知识产权等全链条服务商，与参会企业面对面开展精准洽谈，高效激活产业资源网络。

谈及行业发展与协会规划，晋江市跨境电商协会会长吴师艺表示，当下，跨境电商已进入品牌化、合规化关键发展期，晋江雄厚的工贸一体基础，正是“晋品出海”最核心的底气。2026年，协会将持续聚焦企业核心需求，进一步深化全球平台对接与运营资源协同，带领企业在AI应用落地、合规运营升级、新兴市场开拓等三大方向抱团发力，让“晋江制造”在全球市场绽放更强竞争力。

## 以科技助力中国体育 比赛装备性能世界领先

自2010年成为国家体育总局冬运中心合作伙伴以来，安踏始终全力支持中国冰雪运动的发展。此次，安踏为中国冰雪健儿全新升级的比赛装备，经由国家冰雪运动训练科研基地等权威机构检测，以及运动员多轮测试显示，其核心性能均达世界领先水平。

其中，中国国家短道速滑比赛服，采用安踏联合院士工作站自主研发的新一代防切割材料，成功实现单层结构防切割性能突破；保证防切割等级达到国际最高水准4级，同时兼具轻量化与透气性。此外，安踏采用3D扫描建模与AI技术，为运动员精准定制版型，有助于全面提升穿着体感与运动表现。历经12年迭代，安踏在短道速滑比赛服方面已成功实现从产品设计、材料研发到成衣生产的全链条国产化。

安踏研发打造的，曾在北京冬奥会创造了赛道最快出发记录的钢架雪车鞋，此次亦迎来进一步升级：鞋底应用轻量化特种合金锻造鞋钉，有

## 7天合规出海 晋江“智汇捷”平台首单出口业务落地



本报(记者 蔡明宣 陈巧玲)近日，由晋江市商务局精准指引、珊瑚跨境电商主导打造，泉州数贸智汇科技有限公司开发及运营的综合服务平台“智汇捷”，首单出口业务顺利开票。从需求对接至完成开票仅用7个工作日，这一高效服务为晋中小微企业铺就“合规出海”快车道，成为晋江构建现代化产业体系、推动“晋品出海”战略的重要实践成果。

晋江市陈瑞瑞跨境电商商行是

## 携手中国冰雪十六年 做中国体育永远的支持者

自2010年以来，安踏连续16年成为国家体育总局冬运中心合作伙

## 管理部分，实现订单数据与报关单一键匹配，让结汇流程更高效、成本更低。

“我们48小时就完成个体工商户注册及外汇账户绑定，全程无需跑部门。”晋江市陈瑞瑞跨境电商商行总经理丁清辉点赞平台效率。通过集群注册服务，企业不仅降低60%以上注册成本，还实现出口数据、物流轨迹、收汇记录自动归集，形成完整合规档案，告别了过往的经营顾虑。

据介绍，相较于传统模式15-30个工作日的注册周期，“智汇捷”的专业化服务实现了出海效率的“革命性提升”。

该服务模式背后，是政企联动的深度布局。为破解中小微企业“合规难、成本高、效率低”的出海困境，晋江市商务局精准指引跨境电商头部服务商珊瑚跨境，与鞋纺城合资成立泉州数贸智汇科技有限公司，打造“智汇捷”一站式服务平台。依托珊瑚跨境的全链条服务资源与晋江产业优势，平台整合注册、通关、收结汇等全流程服务，叠加晋江市市场监管局5小时企业开办、跨部门协同审批等支持，构建起完善的出海服务生态。

晋江市商务局相关负责人表示，接下来，在全流程验证顺畅后，该局将大力推广这一创新模式，持续优化收结汇、税务申报等服务环节，带动形成“政府引导、平台支撑、企业集聚”的良性生态，让更多“晋江制造”通过合规路径走向全球，推动“晋品出海”战略走深走实。

## 连续周销售额破百万元 “国货潮品·一齐飞”跨年消费季持续升温

品牌展销门店内，消费者选购热情高涨。“现在的国产品牌设计越来越潮了，品质也过硬。我们支持国货，也是文化自信的体现。”市民陈金明趁着假期带家人前来选购新装。

作为“十城百万万人游泉州”系列活动的一部分，泉州晋江国际机场和平国际广场汇集本土优质鞋服等国潮好物，让游客一站式购齐“泉州好礼”，进一步擦亮晋江“品牌之都”名片。来自山东的游客张明表示，“没想到在机场附近就能感受本地品牌魅力，还能以实惠的价格把国潮好物带回家，这趟旅程更加充实了。”

当天，现场还举行抽奖活动，品

## 国星陶瓷研发 制冷功能陶瓷 计划年内投产

本报讯(记者 王云霏)近日，晋江市国星陶瓷建材有限公司与深圳市创冷科技有限公司签署战略合作协议，双方将共同推动创冷科技研发成果在幕墙、地铺石等领域的转化与应用。这标志着具有“制冷”功能的陶瓷产品即将面世。

据悉，深圳市创冷科技有限公司成立于2022年，是一家专注于无电制冷技术的节能新材料公司，主要从事无电制冷产品的研发、生产和销售。无电制冷技术通过该公司自研纳米材料，能实现高效的太阳光反射和中红外辐射，达到零能耗制冷，降温效果最高可达42℃，可为绿色建筑、工农业应用、日常防护等不同场景提供创新节能降温方案。

国星陶瓷副总经理王江滨表示，在双方共同努力下，预计制冷陶瓷在2026年可实现投产。创冷科技联合创始人兼CEO、香港城市大学商学院管理学系特约教授朱毅豪对此信心十足。他表示，制冷陶瓷的研发试验已进入“最后一公里”阶段。

制冷陶瓷的问世，将有效降低建筑表面温度，减少空调使用，为社会带来可观的节能减排效益；同时，可帮助客户节约使用成本，实现双向共赢。

经过20多年发展，国星陶瓷步伐稳健，在把握产区优势的基础上不断开拓创新。近年来，国星陶瓷率先实现柔性生产模式，打造了众多差异化创新产品，不断提高市场竞争力。同时，该公司始终对先进技术保持高度敏感，此前与道氏技术共同创立“联合创新中心”，依托自有生产规模优势，结合道氏技术“产品+服务+解决方案”的专业模式，在新材料应用、工艺创新等方面进行深度探索，推动研发成果落地转化。



本报(记者 吴晓艳)元旦假期，第二届“国货潮品·一齐飞”跨年消费季持续升温。1日下午，晋江和平国际广场上演了一场别开生面的潮童走秀，吸引众多市民和游客驻足观看，将国货消费热情推向新高。

活动现场，在动感乐声中，24名



萌娃化身“国潮小模特”，身着安踏儿童、特步少年、尔克儿童、卡尔美、361°kids、男生女生、B.Duck、JEEP等知名品牌童装，自信登台，生动展示了国货童装的时尚设计与优良品质，赢得台下观众的阵阵掌声。

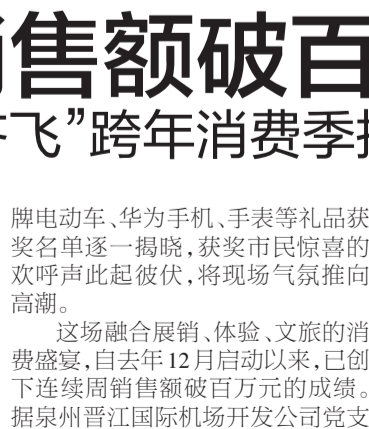
T台边上，安踏、特步、卡尔美等20多家参与消费季活动的泉州本土



牌电动车、华为手机、手表等礼品获奖名单逐一揭晓，获奖市民惊喜的欢呼声此起彼伏，将现场气氛推向高潮。

这场融合展销、体验、文旅的消费盛宴，自去年12月启动以来，已创下连续周销售额破百万元的成绩。据泉州晋江国际机场开发公司党委书记骆青燕介绍，活动上线两周即登上抖音吃喝玩乐榜晋江市热度榜第1名，“消费者用关注度和购买力，为国货投下了信任票”。

当前，和平国际广场已正式纳入泉州空港版图，以晋江机场空港三产板块一员的全新角色，融入空港黄金商务区。“我们正大力推进与全国旅



行社的合作，全面整合旅游购物资源与航空服务资源，着力打造“既承载海丝文化底蕴，又彰显现代空港活力的特色商圈。”骆青燕介绍。

根据规划，未来，和平国际广场将携手地方政府与众多本地品牌，共同推进业态升级，并规划建设从广场奥特莱斯直达机场候机楼的快捷通道，实现“购物值机无缝衔接”的创新服务模式，让游客享受便捷购物体验，进一步提升区域服务品质与吸引力。

“我们希望通过不断创新服务模式，进一步提升区域消费品质，让更多人感受到‘国货潮品’的魅力与泉州城市的活力。”骆青燕说。



在“科企融合，向新求质”为主题的第八届世界晋江青年创新发展交流会上，晋江国盛新材料科技有限公司董事长张国鸿作主题分享。

在张国鸿看来，当下，市场竞争已从“规模比拼”转向“质效较量”，科技创新成为企业穿越周期、保持活力的核心密码。他以国盛的发展为例。这家成立于2002年的公司，主要经营EVA发泡中底、硫化橡胶大底等产品。但随着市场的发展，竞争企业增多，该公司在技术和产品方面缺乏竞争力，发展受限。现实情况倒逼国盛进行科技创新。

如何进行科技创新？张国鸿建议，企业可以与科研院所开展技术创新合作，从跟跑到并跑，再到超越。例如，2014年，国盛与中国科学院合作开发国产、具有自主知识产权的ETPU鞋材技术，促进企业快速发展；2016年，国盛率先投入研发高性能弹性体的超临界发泡技术，通过装备创新、工艺创新、材料和模具创新，实现超轻超弹塑性体发泡鞋材的规模化制造，超越国际同行。此后，国盛实现了与Adidas、NIKE等公司的合作，大大提高了企业的市场竞争力和产品溢价。值得一提的是，依托超临界发泡技术方面的经验积累，国盛从鞋材领域拓展到新能源等多个领域，通过科技创新跳出了传统产业的同质化竞争，拓展出新的赛道。

“科研院所擅长科学原理和技术创新，但不擅长技术落地和组织生产；而企业因为人才瓶颈，不擅长做‘从0到1’的原创新。”张国鸿认为，在科技创新的过程中，企业要分清研发团队职能，各司其职，做好各自擅长的事情，加速技术和产品落地，将技术变成有市场竞争力的产品，让研发投入变成企业利润。

在互联网经济环境下，信息传播速度快，技术红利期变短。对此，张国鸿建议，企业要加强自身的技术变现能力，通过快速的技术迭代，形成持续的技术壁垒。此外，企业也需要加强其他方面优势，如规模优势、良好的交付能力、与客户的黏性等，从点到面拓宽企业的护城河。

## 商学院 张国鸿：科技创新 引导企业高质量发展

本报记者 王云霏 张晋福



在“科企融合，向新求质”为主题的第八届世界晋江青年创新发展交流会上，晋江国盛新材料科技有限公司董事长张国鸿作主题分享。

在张国鸿看来，当下，市场竞争已从“规模比拼”转向“质效较量”，科技创新成为企业穿越周期、保持活力的核心密码。他以国盛的发展为例。这家成立于2002年的公司，主要经营EVA发泡中底、硫化橡胶大底等产品。但随着市场的发展，竞争企业增多，该公司在技术和产品方面缺乏竞争力，发展受限。现实情况倒逼国盛进行科技创新。

如何进行科技创新？张国鸿建议，企业可以与科研院所开展技术创新合作，从跟跑到并跑，再到超越。例如，2014年，国盛与中国科学院合作开发国产、具有自主知识产权的ETPU鞋材技术，促进企业快速发展；2016年，国盛率先投入研发高性能弹性体的超临界发泡技术，通过装备创新、工艺创新、材料和模具创新，实现超轻超弹塑性体发泡鞋材的规模化制造，超越国际同行。此后，国盛实现了与Adidas、NIKE等公司的合作，大大提高了企业的市场竞争力和产品溢价。值得一提的是，依托超临界发泡技术方面的经验积累，国盛从鞋材领域拓展到新能源等多个领域，通过科技创新跳出了传统产业的同质化竞争，拓展出新的赛道。

“科研院所擅长科学原理和技术创新，但不擅长技术落地和组织生产；而企业因为人才瓶颈，不擅长做‘从0到1’的原创新。”张国鸿认为，在科技创新的过程中，企业要分清研发团队职能，各司其职，做好各自擅长的事情，加速技术和产品落地，将技术变成有市场竞争力的产品，让研发投入变成企业利润。

在互联网经济环境下，信息传播速度快，技术红利期变短。对此，张国鸿建议，企业要加强自身的技术变现能力，通过快速的技术迭代，形成持续的技术壁垒。此外，企业也需要加强其他方面优势，如规模优势、良好的交付能力、与客户的黏性等，从点到面拓宽企业的护城河。