

高档羽毛球切片产量占全国70%市场份额

安徽无为以羽毛球构筑县域经济强支柱

本报记者 赵曦 口 花沁昕

近日,2026安徽省羽毛球联赛揭幕战在无为市举行。赛场上轻盈飞跃的羽毛球,大多产自无为这个“中国羽毛球产业基地”。最新数据显示,无为市羽毛球产业年产值已突破62亿元,生产的高档羽毛球切片占据全国70%的市场份额,全国每4只羽毛球就有1只产自这里。如今,依托智能化改造,资源循环利用及产品多元化创新,当地羽毛球产业突破原料成本瓶颈,从粗放加工向精细化、高品质发展转型,小小的羽毛球正成为撬动区域经济发展的重要支点。

破解成本困境 构建多元化产品矩阵

“近几年,羽毛球价格一路走高,‘劝退’了一部分羽毛球运动爱好者和想要入门的人。所以当下,我们的核心目标就是要生产让消费者买得起、用得好的羽毛球,让大家回归球场。”光明体育用品有限公司董事长潘庆好坦言,“羽毛球作为天然羽毛与人工制作相结合的非标产品,行业内长期存在质量参差不齐,以次充好等问题。”更具挑战性的是,近两年上游禽类养殖规模缩减,直接导致原料成本飙升,让处于中游的加工企业陷入两难困境。据了解,前两年,鸭羽刀翎价格从每根2角多涨至5角,鸭羽刀翎从6角涨至9角,一筒12只装羽毛球仅羽毛成本就高达180元。

面对市场乱象和成本压力,无为市羽毛球企业主动破局,一方面提升合格率高与原料利用率,打造高性价比产品;另一方面针对不同群体推出多元化产品。当地企业开发了“小钢炮”8根毛片训练用球,适配俱乐部训练需求,既减少原料浪费,也降低了消费成本。“新手与青少年训练首选耐用省钱的人造羽毛球或者尼龙球,资深爱好者可挑选手感更佳的中高端天然羽毛球。我们针对不同场景、不同预算的需求,提供适配的产品。”潘庆好说。业内人士普遍认为,价格低廉、耐用耐用的人造羽毛球及羽毛球替代产品的研发是未来行业创新的重要方向,需要大品牌、大企业牵头发力。记者了解到,目前无为市已有多家企业投身其中,相关产品正逐步获得消费者认可。未来,随着技术不断突破,这类产品有望有效缓解天然羽毛价格波动带来的成本压力。

数智赋能生产提效 循环利用盘活原料价值

在生产环节,无为市羽毛球企业通过数智化改造和资源循环利用,破解原料紧张与利润微薄难题。超羽体育用品用品有限公司总经理杨庆鼎介绍,当前产品工艺创新主要集中在机器升级和用料升级两个方面,机器升级以数智化生产模式为主,通过引入自动化流水线,减少人工重复劳作,其中AI识别毛片技术的应用,将逐步取代人工肉眼分类,提升毛片筛选的精准度和效率。目

前企业26台机器开机,一天可生产1400打羽毛球,月产量达5万筒。用料升级则体现在胶水、线材等辅料的优化上,采用不同类型的胶水和含尼龙的线材,提升产品耐用性。

资源循环利用成为企业工艺创新的一大亮点。超羽体育探索原毛二次利用技术,将原本被丢弃的原毛中下部分充分利用,生产价格相对低廉的训练用球。据介绍,正常羽毛球的毛片取自原毛中上方,冲取后其余部分多被丢弃,而二次利用的毛片因质地较粗,一个羽毛球仅能插入8根,虽与常规16根毛片的羽毛球存在差异,但这种球在俱乐部训练中使用效果良好,既减少了原材料浪费,也为市场提供了性价比更高的训练产品。

依托区域禀赋 以赛产互动激发产业活力

无为市羽毛球产业的发展,得益于当地区域禀赋与产业积淀。无为市临长江、靠巢湖,发达的水系适合鹅鸭养殖,“无为板鸭”产业为羽毛球生产提供稳定原料。截至目前,无为市已有150多家羽毛球切片加工企业,规模以上企业40多家,当地羽毛球年产量已高达3600万只,产品畅销全国并远销欧美、非洲和东南亚。

依托扎实的产业根基,当地以羽毛球切片产业园区建设为抓手推动产业链整合提升,围绕羽毛球切片产业开展链式招商,计划引入运动服装、球拍等配套项目。据了解,2025年1—9月

份,全市新签约羽毛球产业链项目16个,总投资52.6亿元。其中8个项目上项目,总投资31.1亿元。此外,3个项目被列入安徽省2025年重点项目清单。园区已从单一羽毛球生产,延伸至羽绒加工、羽绒制品制造等领域,向百亿级产业目标迈进。

产业壮大的同时,当地企业也在积极推动羽毛球运动的普及,以市场培育反哺产业发展。“羽毛球要长久发展,不能只靠老球友,必须吸引更多青少年加入。”潘庆好说,企业重点倾斜青少年赛事,就是要从源头培育运动人口,让更多孩子爱上羽毛球,走进运动场,推动“产业+爱”的深度融合。今年以来,当地的体育用品企业纷纷加大赛事投入,主动与各地羽毛球协会对接,常态化赞助地方业余赛事,校园联赛、青少年公开赛,通过优惠供球、免费赞助用球、支持办赛等方式,降低赛事门槛,扩大羽毛球运动的参与面。

回溯过往,无为市羽毛球产业始于上世纪八十年代,一群勤劳的“羽毛商贩”手提扁担,走街串巷收购鸭毛和鸭毛,远赴各地搭建起原料收购网络,为产业发展埋下最初的种子。如今,无为市已形成全产业链条,从业人数超3万人。通过“企业+合作社+农户”模式带动百姓增收,仅光明体育用品有限公司就有700多名员工,90%为当地女性。从“羽毛商贩”到“产业集群”,从代工贴牌到自主创牌,无为羽毛球正“走”出一条兼具规模与质量的产业发展之路。

河南浚县: 依托食品、体育用品产业抢占一季度发展先机

春风得意,生机勃勃。走进河南浚县先进制造业开发区,映入眼帘的是一派热火朝天的生产景象:生产线高速运转,物流车辆往来穿梭……2026年初以来,浚县先进制造业开发区管委会紧扣高质量发展主题,引导企业抢抓市场机遇,加大研发投入,奋力夺取一季度“开门红”。近日,记者深入多家企业探访发现,产销两旺已成为这里鲜明的底色。

在鹤壁李子园食品有限公司,自动化灌装生产线正高速运转。公司总经理王顺军介绍,当前公司整体运营平稳、发展态势持续向好。自2026年初,公司已实现产值2068万元,同比增长7.4%。在产品创新方面,公司新增了果汁饮品、维生素水两大系列新品,进一步丰富产品线,项目总投入1200万元,各项工作均按计划稳步推进,力争今年6月份正式投产运行。”王顺军表示,后续将紧盯各项工作节点,狠抓落实、全速推进,全力以赴完成年度目标产值,切实为地方经济发展贡献力量。

与此同时,在盛黎智能绿色食品产业园内,空气中弥漫着浓郁的香味。生产车间里,自动化生产线正足开马力,为即将到来的夏季市场积极备货。“去年12月份,3号车间顺利投产,产品涵盖速冻食品、休闲肉制品、火锅食材、调料制品等,主营的鸡排、香辣翅根、火锅肥肠、火锅腰花等产品订单形势良好。6号车间预计2026年第四季度投产运营。”鹤壁盛黎食品有限公司副总经理苏文超介绍,面对瞬息万变的消费市场,公司根据市场调研,推出了“免洗、免切、免处理”的“三免”系列新品。“让产品更健康,是我们在新季度抢占市场的关键。”苏文超说道。

在河南给力体育用品有限公司的生产车间,一件件崭新的“匹克宝宝”挂件不断下线,投入市场售卖。“一季度,我们的产值达到800多万元,线上店铺销量环比增长35%。”公司总经理张炜告诉记者,2026年初以来,公司借助“2026中国青年青少年匹克球人艺交流中国春节”(鹤壁站)、2026海峡两岸青年匹克球交流赛等活动,推动体育合作。目前,公司已开始布局香港及广东、广西、河北、辽宁、山西等地的业务,与千鹤之舞体育用品店合作打造给力体育专营店,在浚县古城建设给力体育匹克球装备旗舰店,并在郑州、平顶山、三门峡、新乡等地联营线下实体店。

值得一提的是,给力体育已与世界匹克球联盟签订匹克球装备合作协议,与台湾匹克球协会达成“匹克宝宝”挂件代理意向。公司正从单一器材制造向赛事运营、IP开发、培训服务拓展,逐步形成完整的产业生态。

浚县先进制造业开发区管委会有关负责人表示,第一季度,各重点企业呈现订单足、生产忙的良好态势。下一步,将继续优化营商环境,强化要素保障,支持企业技改扩能、产品创新,奋力夺取一季度“开门红”。(人民网)

区域指数

服装类周价格指数止跌反弹

据“中国海宁皮革指数”信息系统监测,2026年3月第2期周价格指数报收于72.80点,环比上涨0.05点,环比涨幅0.07%,6大类涨跌幅比例是2:2:2。3月底皮革城传统市场销售呈现微幅上涨,其中服装类、鞋类价量不等量上涨,服饰类、箱包皮具类价量不等量下跌,其他类、原材料类价量保持平变。服装类周价格指数报收于77.80点,环比上涨0.05点,涨幅0.06%,其中皮革服装报收于86.75点,环比上涨0.07点,涨幅0.08%,本期皮革服装中的男女式夹克、男女式风衣、皮裤皮裙等价量呈现上涨趋势,拉动皮革服装价格指数微幅上涨;皮革服装报收于57.62点,环比上涨0.06点,涨幅0.10%,本期皮革服装中的兔毛服装、狐狸毛服装、水貂服装等价量呈现上涨趋势,拉动皮革服装价格指数微幅上涨。整个服装类周价格指数止跌反弹态势。

服饰类周价格指数报收于62.78点,环比下跌0.09点,跌幅0.14%。其中皮革服饰报收于57.15点,环比下跌0.07点,跌幅0.12%,本期皮革服饰中的手套、帽子、皮带等价量呈现下跌趋势,拉动皮革服饰价格指数微幅下跌;皮革服饰报收于126.47点,环比下跌0.18点,跌幅0.14%,本期皮革服饰中的帽子、披肩、围巾、领子等价量呈下跌趋势,拉动皮革服饰价格指数微幅下跌。整个服饰类周价格指数呈现持续下跌态势。箱包皮具类周价格指数报收于53.22点,环比下跌0.06点,跌幅0.11%。本期箱包皮具中的旅行箱、单肩斜挎包、电脑手提包、背包等价量呈现下跌态势,拉动箱包皮具类价格指数微幅下跌。整个箱包皮具类周价格指数呈现震荡下跌态势。

鞋类周价格指数报收于116.48点,环比上涨0.13点,涨幅0.11%。本期皮鞋类中的女式皮鞋、女式皮靴、男式皮鞋、拖鞋类中的男女式拖鞋等价量呈现上涨态势,拉动鞋类价格指数微幅上涨。整个鞋类周价格指数呈震荡上涨态势。其他类周价格指数报收于117.99点,环比持平。整个其他类周价格指数呈现保持平变。原材料类周价格指数报收于89.47点,环比持平。整个原材料类周价格指数呈现保持平变。

轻工特色区域



图为改造后的德化红旗坊文旅产业园。

老瓷厂“塑身”变文旅新地标

“央企+市属国企+县属国企”协同合作模式,由中铁七局集团、泉州文旅集团、德化文旅集团联合开发,通过统一实施规划、建设和招商运营,解决了资金统筹难题。针对原厂区产权分散于5家单位的“碎片化”困局,项目通过政府主导、国企收储等方式完成土地与房产统一归集,实现“统一主体、统一标准、统一节奏”的集约化开发。

“原汁原味、修旧如旧,这是修缮改造的第一原则。”福建德化瓷都文旅投资有限公司副总经理黄书诚介绍,园区内50年以上的历史风貌建筑占比超40%,四根大烟囱、红砖老厂房、老窑炉等陶瓷历史记忆被完整保留。设计团队巧妙利用瓦坑、窑砖等旧建材打造景观墙和观景台,让工业遗存美学焕发新生。这一设计还荣获第七届新加坡规划师协会城市设计组金奖。

项目遵循“片区统筹、整体开发、产城融合”理念,实施工业遗产风貌提升78亩、改造修缮老厂房9.7万平方米,园区规划创作研学、文创

孵化、文创博览、生活休闲、遗址公园五大功能区,配套建设高品质住宅小区和社区公园,形成“白瓷文化+文旅消费+宜居社区”三位一体的综合空间载体。2025年“五一”假期,红旗坊文旅产业园(一期)正式投入试运营,累计接待意向入园游客212家,已签约商户24家,招商率达55.6%,涵盖陶瓷、餐饮、文创零售、休闲娱乐等多种业态。自开园以来,“五一”“十一”、春节等假期累计接待游客约100万人次,开展市集、展览、非遗体验等活动近百场。项目全面完成招商运营后,预计年可增加文旅产值3亿元,创税约2000万元,带动游客约35万人次。

“心心念念的‘娘家’,终于可以再来看看了。”30年前曾在红旗瓷厂当学徒的郭建洲感慨道,“这里既有历史回忆,也集聚创意。”泉州文旅集团董事长王文坤表示,将以此为契机,努力将红旗坊打造为“立足福建、辐射全国、面向世界的陶瓷文化传承创新标杆、文旅融合发展典范和国际陶瓷艺术交流窗口”。(央广网)

浙江民泰银行股份有限公司舟山分行与白仙荣 债权转让暨债务催收联合公告

中国信达资产管理股份有限公司河南省分公司 债权转让暨债务催收联合公告

鹤壁嘉田商贸有限公司与鹤壁鹤丰再生资源有限公司 债权转让暨债务催收联合公告

广东华兴银行股份有限公司惠州分行与何友德债权转让暨联合催收公告

公告: 转让方: 广东华兴银行股份有限公司惠州分行 债务人: 何友德 债权本金: 10000.00元 债权利息: 1820.356元 债权本金及利息: 11820.356元