



小羽毛撬动大市场： 羽毛球产业如何破解涨价困局？

■本报记者 张晓玉

近年来，羽毛球运动升温，市场需求不断上涨，但随之而来的是羽毛球价格的攀升。从2023年初至今，尤尼克斯（Yonex）、威克多（Victor）等头部羽毛球品牌多次调价，其中部分产品价格两年内涨幅达100%，甚至出现“一球难求”的紧俏局面。

涨价： 原材料短缺成主要瓶颈

今年4月份，羽毛球市场迎来新一轮价格震荡，以威克多为代表的多家头部厂商纷纷发布调价通知。威克多宣布，从4月1日起，威克多大师级ACE建议零售价上调至337元/筒。与一年前相比，威克多鹅毛、鸭毛系列羽毛球产品几乎全线涨价，涨幅在15%至50%左右。此外，李宁、亚狮龙等品牌也纷纷调价，部分产品涨幅高达50%。

“去年85元一筒的亚5（亚狮龙5号），今年涨到150元，高端球甚至翻倍。”羽毛球爱好者小月（化名）对《证券日报》记者说。

被称为羽毛球“涨价王”的尤尼克斯，其在中国市场的高端羽毛球产品价格早已“一飞冲天”。以公司旗下主流高端款AS-05羽毛球为例，进入2025年，AS-05羽毛球已经从两年多以前批发商处的95元/筒涨至190元/筒，涨幅达100%。

有体育用品经销商向《证券日报》记者透露：“今年以来，不仅羽毛球多次涨价，拿货周期也变长了，高端球‘一桶难求’，中低端球价格持续攀升。”

羽毛球价格为何持续攀升？核心症结或在于原材料端的“羽毛球荒”。尤尼克斯、威克多等品牌在调价公告中均提到，“原材料成本上涨”是涨价主因。

记者调查发现，造成“羽毛球荒”的原因主要有二：其一，羽毛球对羽毛的品质要求形成了天然的产能瓶颈。据了解，羽毛球所用羽毛主要来自鸭和鹅的翅膀尖上第四根到第十根刀翎毛。鹅毛质量更好，翎管坚硬，抗打耐用；鸭毛较细易弯，价格更低。一只鸭或鹅可提供14片刀翎，但左右两边的翅膀弯曲方向相反，需要两三只同侧翅

膀才能做出一个合格的羽毛球，二者分别供应制作不同档次的羽毛球。而中国畜牧业协会监测数据显示，2019年至2023年，中国可制作羽毛球的肉鸭出栏量从20亿只降至12亿只，降幅达40%。

其二，近年来国内鸭鹅养殖规模持续萎缩，进一步加剧了优质羽毛的供应紧张。

中国社会科学院农村发展研究所研究员胡冰川对《证券日报》记者表示，在肉类消费市场中，猪肉、鸭肉和鹅肉之间存在明显的替代关系。此外，禽肉生产效益受到饲料成本上升等因素影响，使得鸭鹅出栏量减少，羽毛供应的源头受到限制。

对养殖户来说，尽管“金羽毛”带来额外收益，但却难以抵消肉价低迷带来的经营压力。“别看羽毛球用的羽毛一直在涨价，可我们养殖户真不敢轻易扩大规模。”经营养殖场的王老板向记者算起了经济账，“现在一只鸭子的羽毛能多卖几元钱，但鸭肉价格却一直上不去。羽毛是不愁卖，可要是盲目扩产，多出来的鸭肉往哪儿销？”

除了原材料供应紧张外，市场需求的持续增加也进一步推动羽毛球价格上涨。

“近年来，羽毛球消费呈现持续增长态势，一是国民健康意识提升带动运动需求增长，二是专业训练和业余赛事等相关活动的蓬勃发展。在此背景下，预计羽毛球价格将在未来一段时间内维持高位运行。”胡冰川如是说。

破局： 供应链优化+新材料研发

上游原材料供应紧张，正倒逼羽毛球产业寻找破局之道。

一方面，产业链企业进一步优化供应体系，加大相关产能布局。如亚狮龙在锦屏县建立种鹅养殖、孵化、育雏、商品鹅养殖基地，形成“一鹅两用”模式，羽毛制球、鹅肉加工。

在投资者互动平台上，不少投资者也纷纷追问禽类养殖或加工上市公司是否有向羽毛球制造行业供应羽毛的业务拓展计划。以肉鸡肉鸭分割加工为主营业务的益客食品在回复投资者提问时表示，公司关注全民健康产业。公司参股的相关项目未来建成投产，将推动公司禽类副产品在健康领域的创新应用，实现产业链价值升级。

另一方面，面对天然羽毛供



打好“三张牌” 促羽毛球产业健康发展

■张晓玉

近年来，羽毛球运动在我国持续升温，参与人数不断增加。然而，羽毛球价格的攀升也让众多爱好者直呼“快打不起羽毛球了”。

这一现象背后，是原材料短缺、需求激增等多方面因素的综合作用。如何避免羽毛球运动成本持续走高？笔者认为，需要从产业链优化、技术创新、政策引导三个维度协同发力，构建更健康、可持续的羽毛球产业生态。

一是构建稳定可持续的产业链，破解原材料困局。羽毛球价格暴涨的核心症结在于原材料供需失衡，这就需要通过产业协同构建新型供应体系。例如，可以建立羽

毛球专用羽毛供应体系，通过“公司+农户”的订单模式，由羽毛球生产企业与养殖户签订长期收购协议，确保稳定的羽毛来源。同时，推动建立专门的“运动级羽毛球”育种体系，建议农业科研机构联合龙头企业，培育羽毛品质优良的专用品种。

二是通过技术创新，降低生产成本。当前，羽毛球制造业仍停留在劳动密集型阶段。以羽毛分拣为例，完全依赖人工挑选，效率低下且误差率高。对此，智能制造是破局关键，利用AI视觉分拣和3D建模技术，精准匹配羽毛，可大幅提升原材料利用率。此外，还需探索新型替代材料，企业可加大在生物材料领域的研究力度，攻克飞行

稳定性等技术难题，推动合成球的应用。

三是加大政策引导，推动行业高质量发展。例如，相关部门可通过一系列政策支持，助力国产企业在新材料研发、人造球技术等领域实现弯道超车；将羽毛球纳入体育惠民工程采购目录，扩大体育消费券覆盖范围，降低大众消费成本；建立羽毛原料市场调控机制，平抑价格波动，避免市场无序竞争；针对过度涨价行为，构建价格异常波动预警系统，严厉打击垄断行为。

总的来说，面对羽毛球成本上涨挑战，既需要产业链上下游协同创新，也离不开政策精准调控引导。各方合力打好“三张牌”，促使羽毛球产业健康发展。

稳定性等技术难题，推动合成球的应用。

三是加大政策引导，推动行业高质量发展。例如，相关部门可通过一系列政策支持，助力国产企业在新材料研发、人造球技术等领域实现弯道超车；将羽毛球纳入体育惠民工程采购目录，扩大体育消费券覆盖范围，降低大众消费成本；建立羽毛原料市场调控机制，平抑价格波动，避免市场无序竞争；针对过度涨价行为，构建价格异常波动预警系统，严厉打击垄断行为。

胡麒麟认为：“原材料短缺既是挑战，也是行业升级的契机。随着新材料研发、供应链优化、技术创新的推进，羽毛球产业或迎来新一轮变革。未来，高端天然羽毛球仍主导专业赛事，而人造材料球或在中低端市场占据更大份额，形成更加多元化的市场格局。那些能率先实现技术突破、优化供应链体系的企业，有望在行业洗牌中抢占先机，推动羽毛球产业向更高质量的方向升级。”

江苏金陵体育器材股份有限公司是一家主营球类器材、田径器材等的体育装备上市公司，公司副

房企债务处置进程提速 行业迈向发展新阶段

■本报记者 陈 漓

在市场化机制推动下，房地产企业正通过多种形式的债务处置（包括债务重组、债务重整等）实现风险出清，部分资产质量较优、现金流稳定的企业债务处置进程加速，迈入发展新阶段。

5月11日晚间，金科地产集团股份有限公司（以下简称“*ST金科”）发布公告称，其与一全资子公司重整计划已获重庆市第五中级人民法院裁定批准，相关重整程序随即终止，进入重整计划执行阶段。

公告显示，*ST金科虽已陷入不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力的困境，但作为深耕房地产行业多年的上市公司，仍拥有优质的资产和扎实的运营开发能力。根据业务发展规划，重整后的*ST金科将设置“投资管理、开发服务、运营管理、特殊资产”四大业务板块，通过投资经营特殊资产、运营开发改善型住宅、做精做强收费服务、创新发展产业机会，实施“汰旧、取新、强链”转型路径，分阶段实现短中长期经营目标。

与此同时，另一家房企——旭辉控股集团有限公司（以下简称“旭辉控股”）也于近日召开债权人会议，详细披露了其境外债务重组后的计划。旭辉控股董事局主席林中表示，公司已坚决摒弃过去“高杠杆、高周转、高风险”的发展模式，转向“低负债、轻资产、高质量”的新路径，聚焦商业地产持有、核心城市开发、房地产资产管理三大主业。

据旭辉控股首席财务官杨欣介绍，公司当前权益后货值约1300亿元，持有物业估值460亿元，2024年实现租金收入近18亿元，现金流支撑能力较强。重组完成后，公司整体信用债规模将缩减50%以上至300亿元以内，有息债务结构更加优化，股东权益亦将持续提升，资本结构更趋稳健。

“当前行业仍处深度调整阶段，资产质量与现金流稳定性是信心修复的关键。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示，具备优质资源和运营能力的房企，在重组落地后更有望回到经营正轨。

事实上，近期已有多家房企境内外债务重组取得阶段性进展。其中，融创中国控股有限公司成为首家完成境内债二次重组的企业，并已启动第二轮境外债重组。佳兆业集团控股有限公司、龙光集团有限公司等多家房企的重组计划也已获得债权人认可或法院批准，行业整体修复节奏加快。

同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示，随着一批资产相对优质、运营基础良好的房企完成重整或重组，房地产行业将逐步告别粗放扩张的旧模式，迈向聚焦现金流、运营效率和可持续发展的新阶段。

推进国际化战略 沃尔核材拟赴港上市

■本报记者 李昱丞

又一家A股上市公司拟赴港上市。

5月13日，深圳市沃尔核材股份有限公司（以下简称“沃尔核材”）公告称，为进一步推进国际化战略，提升公司国际品牌形象，增强核心竞争力，提升经营管理水平，公司拟发行H股股票并申请在香港联合交易所主板挂牌上市。

“中国香港近年来不断推出利好政策，如优化上市规则、简化审批流程以及提供税收优惠等，都极大地提升了港股市场对于企业上市的吸引力，也为企业提供了更加便捷、高效的融资渠道。”中国人工智能产业发展联盟工作组专家高泽龙在接受《证券日报》记者采访时表示。

公开资料显示，沃尔核材主营业务聚焦电子通信和新能源电力行业，具体可分为电子材料、通信线缆、电力、新能源汽车及风力发电五类业务。2024年，沃尔核材实现营收69.27亿元，同比增长21.03%，其中上述五大业务分别实现营收25.99亿元、17.02亿元、9.27亿元、13.81亿元和1.52亿元；实现归母净利润8.48亿元，同比增长21.00%。

通信线缆业务是沃尔核材增速最快的业务，由控股子公司惠州乐庭智联科技股份有限公司（以下简称“乐庭智联”）运营，其业务产品主要包括高速通信线、汽车线、工业线等产品，专注于高速通信设备、工业装备及机器人、汽车等核心市场，受益于下游人工智能发展，经营业绩快速增长。

2024年，乐庭智联凭借在单通道224G高速通信技术上的领先优势和设备及工艺壁垒，推动行业技术迭代，率先抢占市场，服务于下游国内外龙头企业；2024年，乐庭智联被认定为国家专精特新重点“小巨人”企业。

沃尔核材相关人士对《证券日报》记者表示：“英伟达已在多个项目上采用了乐庭智联的产品方案。”

进入2025年，沃尔核材通信线缆业务继续保持高增速。公司2025年一季度显示，一季度公司电子材料、通信线缆以及新能源汽车产品的营业收入均实现不同程度增长，其中受益于数据通信等下游行业快速增长的需求，公司高速通信线产品收入增速较快。

财报显示，2025年一季度，沃尔核材实现营收17.59亿元，同比增长26.60%；归母净利润2.50亿元，同比增长35.86%；扣非后归母净利润2.41亿元，同比增长39.48%。

“随着AI算力需求持续增长，目前公司高速通信线的订单需求持续增长，其占上市公司整体营收的比例持续提升。公司单通道224G高速通信线已实现稳定量产并批量交付中，良率稳定且能满足客户需求。”沃尔核材方面近日在业绩说明会上透露。

佰仁医疗董事长金磊：

坚持原研创新 “从0到1”填补市场空白

■本报记者 许林艳

人口老龄化背景下，心脏瓣膜病正在逐渐成为继高血压、冠心病之后的第三类常见心脏疾病。作为治疗心脏瓣膜疾病的植入医疗器械，人工心脏瓣膜的发展情况备受市场关注。

深耕动物源性植入人高值医疗器械研发与生产的北京佰仁医疗科技股份有限公司（以下简称“佰仁医疗”），是目前国内结构性心脏病领域唯一一家A股上市企业。公司在相关技术研发方面不断创新，打破外企垄断，走出国门，颇具行业代表性。

“公司在结构性心脏病领域深耕二十余年，始终坚持原研创新。目前从原材料到产成品系列原研的核心技术，我们已经全部实现自主可控。公司自主研发的牛心包生物材料抗钙化性能与耐久性不仅超越进口同类产品，更打破了中国患者长期依赖进口瓣膜的局面。”佰仁医疗董事长金磊在接受《证券日报》记者采访时说。

不断创新打破垄断

生物瓣膜产品的研发需要过

硬的动物组织工程与化学改性处理技术，涉及组织化学、生物力学、免疫学等多领域的科学与工程技术，技术门槛很高。“在我们回国创业之前，这个行业里面只有美国爱德华一家公司能够生产牛心包瓣。”金磊回忆说。

但美国瓣膜病患者与我国患者存在明显不同。据了解，美国的患者结构以老年退行性病变为主，且大部分年龄在65岁以上，而我国瓣膜病患者年龄偏轻且多瓣位同时病变患者比例高。这就对产品供给提出了更高要求。没有任何成功经验借鉴，佰仁医疗想要在这一技术密集型领域完成“从0到1”的跨越，将主动权完全掌握在自己手中，并非易事。

据了解，植入的人工生物瓣膜最起码需要支撑10年心跳，按照每分钟开启和关闭60次至80次计算，需要满足3亿8千万次的工作，“如何解决排异反应，如何满足力学要求，都是非常复杂的过程。原研创新在其中就显得格外重要。”金磊表示。

据金磊介绍，公司在创新层面的投入非常大，不仅有相关的原研团队，还配备有杂交实验室、

电镜设备等先进的硬件设备。2024年佰仁医疗研发费用达1.51亿元，同比增长53.26%，占营业收入的比例为30.17%。研发投入持续保持在较高水平，且取得了显著成果。

截至目前，公司已累计获批21个Ⅲ类医疗器械产品，其中10项为填补国内空白的产品。公司已上市覆盖心脏瓣膜全生命周期治疗的11款植入人产品组合。公司后续在研拟提交注册或已在注册申请的产品有10余项，包括经导管瓣中瓣系统、介入肺动脉瓣系统、眼科生物补片、ePTFE（膨化聚四氟乙烯）心包膜等拟填补国内空白的产品。

得益于一直以来对原研创新的坚守，金磊表示，公司现有的技术储备、注册产品，已经完全可以实现进口替代。“我们也给各大医院发了公告，如果有进口产品断货，患者救治有急需可以与公司联系，产品质量，产能都能保障。”

“出海”之路水到渠成

经过二十余年的积累，佰仁医疗已经步入了快速发展阶段。

2024年，公司实现营收5.02亿元，同比增长35.41%；归母净利润1.46亿元，同比增长27.02%。公司三大业务板块收入均实现同比增长：心脏瓣膜置换与修复板块收入同比增长64.28%，其中人工生物心脏瓣膜收入同比增长75.06%；先天性心脏病植入人治疗及外科软组织修复板块收入同比分别增长15.24%和19.89%。

谈及业绩增长的原因，金磊对记者表示：“随着新近多款注册产品经过各地挂网定价和陆续进院，公司产品价值优势和较强的品牌影响力逐步显现。”

在金磊看来，佰仁医疗在国内的业务发展已经步入了相对成熟的阶段，放眼全球市场，“出海”对于我们来说已经水到渠成。

佰仁医疗主要通过产品技术“出海”，收并购等方式进行国际化布局。当前，佰仁医疗已有十余个产品在印度尼西亚申请注册，“公司不仅要把产品卖出去，还要教会对方如何使用，通过国内专家与他们的交流，帮助对方提升心外科手术的技能。”金磊表示。

