

羽毛球降价 不少人却另有“新欢”

匹克球成厦门市民运动新时尚

导报记者 孙春燕



目前厦门常年参与匹克球运动的人群已有数十万人。

还记得曾经节节攀升,涨幅一度超过黄金的羽毛球吗?现在它降价了。前不久,威克多、亚狮龙等多个羽毛球主流品牌相继发布降价通知,截至目前,此轮降价潮几乎波及所有羽毛球品牌。

羽毛球终于降价了,不过不少人却已另有“新欢”。导报记者近日调查发现,另一项门槛更低、体验更友好的运动——匹克球(Pickleball)已成为厦门年轻人的新宠,让大家集体上瘾。

羽毛球价格普降一两成 球馆人气回暖

受原材料,特别是优质鹅毛、鸭毛的供应紧张,及物流成本上升影响,2024年以来羽毛球价格一路上涨。2025年一年羽毛球价格累计涨价三次,部分高端型号价格翻倍,“打不起球”成为不少球友的无奈。

持续高烧数年的羽毛球市场,终于在今年开春迎来降温。

“多个羽毛球主流品牌都有降价,几乎覆盖了大家喜欢的所有品牌。”昨日,导报记者走访厦门多家体育用品店、羽毛球馆获悉,威克多、亚狮龙、超牌等主流品牌全线降价,整体降幅一两成。

随着“一筒羽毛球几百元”

的高价时代落幕,球友们直呼“终于能放心挥拍了”。

“去年最贵的时候,高端羽毛球一度卖到298元/打,很多球友舍不得用,连场地预约都受到了影响。”湖里区一家运动馆工作人员告诉导报记者,今年价格回落至250元/打左右,球场的预约量都上来了,周末两天基本没场地可约。

厦门球友陈斌,每周固定打三次球。他算了一笔账:过去一场球消耗大半筒球,光球钱就140元左右,加上场地费、饮用水,单次支出近400元;现在球价降了,一场能省几十元,约球、打球更爽了。

上手快成本低 匹克球成为运动新风尚

羽毛球终于降价了,不过不少厦门人却已另有“新欢”——它就是融合了网球、羽毛球和乒乓球元素的新兴运动——匹克球。

周末,厦门的一个小区内,孩子们架起拦网,挥动着彩色球拍,空心塑料球撞击发出清脆的“啪嗒啪嗒”声,成为小区一道亮丽的风景线。

“匹克球无需专业场地,简易球网一拉即可开打,球拍轻便、球速适中,几分钟就能上手。”宝妈曾女士告诉导报记者,自从买了匹克球,孩子们每周末都要打上几个小时。“小区里打匹克球的很

多,不仅有孩子和宝妈,还有不少老年人。”

“上手快、成本低、社交属性强,是匹克球走红的关键。”ranpik燃·匹克球馆员工说,一套入门球拍加球只需两三百元,单人3小时45元,情侣套餐2人上场每小时88元的场地费也很亲民,因为匹克球门槛低、运动强度适中的特性,吸纳了不少羽毛球、网球爱好者“转场”。

据一位业内人士介绍,目前厦门常年参与匹克球运动的人群已有数十万人,且保持高速增长,成为继羽毛球之后又一项全民运动。

抢抓匹克球风口 闽企争相布局新赛道

匹克球的走红,迅速刺激了福建体育用品企业的关注,纷纷切入匹克球赛道,从球拍、球鞋、场地材料到赛事运营,构建起全链条产业生态。

某网购平台上,售价160元的匹克T700碳纤维专业板拍,已有超过一万人付款;售价95元的安踏匹克球板拍,付款人数也已过千;一款361°匹克球板拍,则吸引了超过100多位购买者给予好评。

除了安踏、匹克等体育鞋服企业,在晋江体育产业基地,凯瑞麟、赫迈尼、烯聚新材料等十余家企业也纷纷入局,依托成熟的碳纤维、鞋服制造与新材料技术,快速实现产品落地。

据凯瑞麟人士透露,公司依托碳纤维制造优势,三个月搭建起从入门到职业的全系列球拍矩阵,融合石墨烯改性技术,球拍性能提升18%—43%,公司年产球拍30万支,开春以来一直满负荷运转。

今年2月,晋江西滨镇举行匹克球产业项目集中签约,10个关联项目总投资超15亿元,涵盖装备制造、新材料、赛事运营、主题公园等领域,“匹克球小镇”从概念变为现实。

今年前两月达637.3亿元,同比增长21.8%

福建对金砖国家贸易额创同期新高

导报讯(记者 孙春燕 通讯员 朱斯琦)随着“大金砖”合作机制的持续深化,福建正以更加开放的姿态融入全球经贸格局。厦门海关昨日发布的数据显示,今年前两月,福建省对其他金砖国家进出口值达637.3亿元,同比增长21.8%,创下历史同期新高。

厦门海关人士介绍,民营

企业持续发挥“主力军”作用。前两月,福建省民营企业对其他金砖国家进出口394.0亿元,同比增长41.4%,占同期福建省对其他金砖国家进出口总值的六成以上。从贸易伙伴看,印度尼西亚、巴西和俄罗斯位列前三。前2个月,福建省对巴西和俄罗斯进出口值分别为123.0亿和100.3亿元,同比增幅分别为55.7%

和61.5%。

其中,出口235.0亿元,同比增长15.2%,机电产品继续担当“主力军”,福建省对其他金砖国家出口机电产品109.5亿元,同比增长近三成。进口402.3亿元,同比增长26.1%,大宗商品、农产品表现抢眼,同期内福建省自其他金砖国家进口能源产品141.8亿元,同比增长近三成。

打造“松弛感”技术高地

厦门首个AI开发者社区正式启航

导报讯(记者 刘彦玫)3月22日,厦门首个AI开发者社区——Deep-Think在软件园二期正式启动,标志着厦门AI开发者告别“单打独斗”,迈向“群落共生”的新阶段。

Deep-Think社区定位为厦门AI开发者的“连接器”与“孵化器”,秉持“平等交流、传递价值、共同成长”的理念,致力于打造一个立足厦门、辐射海西的本地AI开发者交流

平台,将围绕技术分享、项目共建、资源链接和人才集聚等实际需求开展服务。

令人耳目一新的是,Deep-Think创新性地将闽南茶文化与前沿AI技术融合,打造出极具在地特色的“Tea&Tech”模式。这种“左手咖啡右手代码,面朝大海春暖花开”的松弛氛围,不仅消融了技术的冰冷,更让技术回归纯粹热爱。

提质增量 为科创企业输送金融动能

渤海银行厦门自贸区分行持续深入做好科技金融大文章

为深入贯彻落实中央金融工作会议关于做好科技金融等五篇大文章的决策部署,更有效地发挥金融力量在高水平科技自立自强和发展新质生产力中的积极作用,渤海银行厦门自贸区分行紧紧围绕监管部门及总行部署,认真落实科技金融相关工作,强担当、增投放、提质效,全力为科创企业发展提供金融保障。

导报记者 钟榕华

创新产品 重构评价体系

科创企业普遍具有“轻资产、高成长、强专业”的特点,为此,渤海银行厦门自贸区分行根据科技企业在不同发展阶段的业务需求和风险特征,综合运用各类金融工具和支持政策,推出“科创”系列、“科速”系列、“科盛”系列科技金融产品体系。以“科速贷”为例,其打破

了传统授信模式,整合征信、工商、司法等多维度数据,采用线上线下融合的服务方式,运用专业打分卡模型,从企业资质、管理团队、研发及技术成果、资本运作、经营状况和财务因素等多个角度,进行全面评估,为具备发展潜力的科创小微企业提供了日常生产经营所需的资金支持。

“灵活的产品机制,满足了企业‘短、小、频、急’的融资需求,为我们带来了‘及时雨’。”通

过“科速贷”获得融资支持的科创企业经营者表示。2025年以来,该行已为20余家科技型企业提供了信贷服务,切实推动科创企业创新发展与产业升级。

优化审批 打造快速通道

针对科技企业特点,渤海银行厦门自贸区分行以“科技流”评价指标作为传统的“资金流”授信模式的重要补充,实行差异化风险审批,补充考虑企

业知识产权、股权投资、科技资质等科技创新能力因素。该行还针对科技型企业评审建立快速(绿色)通道,对符合条件的科技型企业按照对应产品提高审批时效,更快地为企业提供更金融服务。

接下来,该行将持续深耕科技金融,不断优化服务体系、创新金融产品、深化生态协同,以更优质、更高效、更包容的金融服务,助力厦门打造科技创新高地。