

# 登顶带来成就感 年轻人爱上“飞檐走壁”

长沙室内攀岩场馆火热，催生运动消费新场景

长沙晚报全媒体记者 范宏欢

穿好安全带、攀岩鞋，系好保护绳，涂上防滑镁粉……在长沙一家室内攀岩馆里，不少攀岩爱好者汇聚于此，向不同难度的岩壁发起挑战。

攀岩，被称为“岩壁上的芭蕾”。自东京奥运会上首次入奥以来，攀岩的热潮已经在不知不觉当中兴起。如今，这项具备技巧性和趣味性的小众运动正成为长沙年轻人中流行的时尚运动，更催生出极具潜力的运动消费新场景。

## 室内攀岩场馆火热

6月8日晚，记者来到香蕉攀岩馆（珠江星环店），不少攀岩爱好者正在练习攀岩，其中大部分是20至35岁的年轻人，也有不少家长带孩子来体验。岩壁上，大家手脚并用，在不同难度的线路上奋力攀爬；岩壁下，排队等候的人群中不时传来阵阵加油声。

周楚是长沙一家互联网公司的职员，日常工作忙碌，压力不小。一次偶然的机会，她在商场看到了攀岩馆，出于好奇便尝试了一次，从此便被这项运动深深吸引。“攀岩的时候，我能暂时忘记工作和生活中的烦恼，全身心投入挑战自我的过程中。每一次成功登顶，都让我特别有成就感。”周楚说，现在她每周来攀岩馆至少一次，还结识了一群志同道合的朋友。

记者了解到，最近几年，长沙新开了不少攀岩馆，在各大商场、商业综合体内，攀岩墙也成了潮流元素，助推攀岩运动从“冷门”

## 年轻白领和青少年成主力军

“攀岩需要力量和技巧的结合，也需要智慧和勇气碰撞。但野外攀岩风险诸多，如果想试试这项运动，可以从室内的攀石攀岩开始，也叫抱石攀岩。”香蕉攀岩馆攀岩指导员介绍，近两年室内攀岩在长沙越来越受欢迎，尤其是年轻白领，对这种具有挑战性和新鲜感的运动接受度很高。

有趣的是，攀岩作为一项难度高、耗体力的极限运动，本应该是成人消费者和爱好者居多，但从数据来看，攀岩的参与群体逐渐向小龄儿童延伸，并在无形中贴上了“遛娃”的标签。儿童攀岩难度低，相对简单，家

走向“热门”。据不完全统计，目前长沙市区各类攀岩场馆已超过20家。

一位攀岩馆主人告诉记者，开一家室内攀岩馆的投资费用大概在10万至50万元之间。虽然由于地域、场地面积、场馆位置的不同，攀岩馆投入资金差距较大，但由于攀岩运动的特殊性，前期投入都不会太低，攀岩墙壁和支点的选择与安装是攀岩馆品质的根基，此外专业的设计安装团队也是一笔不小的开销。

为了吸引更多消费者，各攀岩馆也在不断创新运营模式。以香蕉攀岩为例，场馆攀爬面积达1500平方米，通过开设系统培训课程、承办攀岩赛事等形式，形成“体验—培训—竞投”的完整生态。此外，场馆还推出充值、月卡等会员制度，并结合线上团购平台推出低价体验套餐，与周边商家联动开展联合促销活动，扩大客群覆盖面。

## 乐享攀岩也要注意安全

室内攀岩的走红，背后是消费升级趋势下，人们对健康生活方式和个性化运动体验的追求。

“现在的年轻人更注重运动的品质和体验感，攀岩馆不仅要提供安全、专业的场地设施，还要有优质的服务和良好的社交氛围。”长沙一家大型攀岩馆负责人表示，目前攀岩馆配备了专业教练团队，提供专业培训课程，既有适合初学者的低难度岩壁，也有满足专业玩家需求的高难度线路，同时还会定期举办攀岩赛事和主题活动，吸引更多爱好者参与。

《2024中国攀岩行业分析报告》显示，截至2025年1月，中国大陆地区（不含港澳台）现有商业攀岩馆（含自然岩壁攀岩场）数量为811家，比上一年的636家增加了175家，同比增长27.5%。未来，智能技术的应用将助力攀岩产业发展，培训更加专业化、赛事更加多元化，攀岩行业将迎来更多的国际化发展机遇。

尽管攀岩带来的刺激与成就感令人着迷，但作为国家体育总局划定的高危险性体育项目之一，安全问题不容小觑。攀岩爱好者在参与攀岩活动前，一定要选择获得《高危险性体育项目经营许可证》并按要求配足攀岩社会体育指导员的攀岩场（馆）。开始攀岩前，一定要佩戴好安全保护装备，并在攀岩社会体育指导员的指导下进行训练和活动。



## 无人装备应用场景加速扩容

湖南龙头企业竞相布局

长沙晚报6月11日讯（全

媒体记者 刘琼萍）近日，三一集团宣布，其无人装备成功应用于徐淮阜高速公路建设，该项目预计将于7月通车。公司表示，无人装备在本次建设中证明其性能可靠、效率较高，有望重构路面施工行业的质量标准与作业范式。记者获悉，无人装备凭借效率高、成本低、可昼夜施工、安全性好等显著优势，正成为湖南多家行业龙头企业的重要布局方向。

三德科技主营业务为分析仪器和无人化智能装备研发、生产、营销和技术服务。其无人化智能装备瞄准能

物流、农业、环卫、矿山等多个行业形成规模化布局。

盈峰环境深耕环卫机器人赛道，2017年首台可自主完成清扫、避障、充电全流程的环卫机器人问世，填补行业空白。随后，无人驾驶清扫车及各类针对特定场景的智慧环卫设备相继推出，其自主研发的无人驾驶清扫车已实现L4级自动驾驶，能在复杂路况下精准识别障碍物并规划最优路径。

三德科技主营业务为分析仪器和无人化智能装备研发、生产、营销和技术服务。其无人化智能装备瞄准能

物流、农业、环卫、矿山等多个行业形成规模化布局。

湘邮科技则依托“北斗+AI+物联网”技术矩阵，打造无人物流全场景解决方案，覆盖全国近8万辆邮政车辆，定位精度达亚米级。

在新冠疫情期间实现无接触精准配送，技术优势显著。

针对无人装备产业的蓬勃发展趋势，湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保分析认为，无人装备的大量出现必然促进产业升级，推动工程机械行业向智能化、数字化转型；同时，无人装备的市场需求也将带动相关技术人才的培养，为产业发展提供智力支持。

## 文物控别错过

## 统一气象金银纪念币发行在即

长沙晚报6月11日讯（全

媒体记者 范宏欢）记者11日

从中国人民银行湖南省分行获悉，中国人民银行定于6月14日发行国家宝藏（统一气象）金银纪念币一套。该套纪念币共5枚，其中金质纪念币2枚，银质纪念币3枚，均为中华人民共和国法定货币。

近年来，国家宝藏系列纪念币的发行，引发了收藏市场的热潮。这些纪念币以珍贵文物为主题，将文物的魅力通过精湛的铸造工艺呈现，满足了人们对历史文化的热爱和对收藏的追求。此次发行的国家宝藏（统一气象）系列，选取战国商鞅方升、秦代铜车马、西汉长信宫灯、汉代五星出东方利中国锦护臂、东汉击鼓说唱俑5件代表性文物，讲述统一多民族国家构建时期的历史，展现战国秦汉社会的蓬勃生机，阐释其对中华文明物质、

精神、思想格局形成的重要作用。

品种上，设置15克长方

形金币、3克圆形金币和3个15克圆形银币品种。其中的15克金币，相较于前两组，由圆形调整为长方形，也将更契合拟展现文物——汉五星出东方利中国锦护臂的外形，铭铸经典、传承历史。其余品种与前两组相同，保持系列一致性。

该套金银纪念币分别由沈阳造币有限公司、上海造币有限公司和深圳国宝造币有限公司铸造，中国金币集团有限公司总经销。销售渠道详见中国金币网（www.chngc.net/qd）或“中国金币”微信公众号（chinagold-coin\_cgc）。湖南地区购买者除在中国金币集团直销渠道和省内各大银行预约购买外，还可在特许零售商店预约购买。

上接1版①

五、我们呼吁国际社会秉持共商共建共享原则，坚持真正的多边主义，共同反对各种形式的单边主义、保护主义，维护以联合国为核心的国际体系，维护以世界贸易组织为核心的多边贸易体系，推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、均衡的方向发展，营造更有利

于全球南方的贸易、投资、融资环境。

六、我们将团结一致筑牢主权平等的基石，坚持国家不分大小强弱，都是国际社会平等一员，坚决维护国际公正秩序。我们将继续坚

定捍卫彼此正当权益，在乱局变局中携手并肩、相互理解、彼此支持，以中非关系的确定性稳住不确定的世界，建立起全球南方国家真诚友

好、平等相待的标杆，倡导平

等有序的世界多极化。

七、我们将团结一致支持践行开放合作、互利共赢理念，坚持中非携手推进现

代化六大主张，扎实推进“十

大伙伴行动”落地见效，助

力落实非盟《2036年议程》第二

个十年实施计划。我们将以

“中非人文交流年”概念文

件规划，助力全球南方国家团

结。（新华社长沙6月11日电）

板块整体走牛  
股价全线上涨

# “银行牛”能走多远

长沙晚报全媒体记者 陈星源

当银行定期存款利率跌破1%，投资者正涌向新战场——近日，银行股价全线“高歌猛进”，多数银行还实现提前分红，如此优异的成绩引得险资在内的资本频频垂青。这波“银行牛”为何爆发？能否延续？记者对此进行了探究。

## 股价高涨，ETF基金遭抢购

“以前一直把钱存到银行里，现在看到银行股行情这么好，有点心动了！”市民余先生告诉记者，虽然存款产品安全系数较高，但一路下滑的收益让其不免担心，转战银行股或将成为新尝试。

和余先生一样闻风而来的投资者不在少数。6月10日，银行板块呈现出一片繁荣景象，中证银行指数收涨0.49%，盘中一度触及7916.59点新高。A股42只银行股中，有39只飘红。截至收盘，民生银行、浙商银行分别以2.83%、2.14%涨幅领涨，西安银行、华夏银行、苏州银行涨幅超过1.5%。

6月11日，国有大型银行板块较上一交易日上涨0.02%，工商银行领涨。

## 分红反常，今年竟提前

余先生告诉记者，之所以对银行股心有所属，一方面在于持续攀升的股价，另一方面更看重每年的分红，认为是一笔稳定的可观收益。

银行股的分红情况向来备受投资者关注，通常情况下多集中在7月进行，但今年的情况却有所不同。据Wind数据统计，在17家有分红计划的银行中，已有12家顺利完成派息，4-5月成为今年银行分红的“提前批”。

## 逻辑稳固，后续行情普遍看好

2025年以来，对于银行板块的整体“走牛”，业内人士指出大致有以下主要逻辑：一是公募基金和险企等长期资金配置需求；二是银行板块高股息低估值，吸引避险资金；三是宏观政策指向降低银行系统性风险的方向，有助于银行股的重新定价。

如此“诱人”的银行股，今年还会延续这一好势头吗？投资机构给出了较为积极的判断。中信证券研报指出，由于险资、公募等机构投资者的长线配置需求仍有空间，资金面的波动

本周内也有重庆银行、平安银行、上海银行、长沙银行、齐鲁银行、苏农银行6家银行实施分红，多为大手笔。以长沙银行和重庆银行为例，长沙银行此次派现金额高达16.89亿元，重庆银行派现8.62亿元，且两家银行的分红率较去年均有提升，其中长沙银行分红率提升了1.1个百分点。这对于投资者来说无疑具有极大吸引力，带动银行股进一步“热销”。

或仅影响短期股价，二、三季度银行股绝对价值仍将延续。

兴业基金权益投资部总经理邹慧也认为，银行板块核心的投资逻辑依然会延续，原因有三：一是银行是高股息率板块的代表，上涨之后股息率依然具备吸引力；二是作为公募基金欠配的板块之一，银行板块有望持续获得机构资金流入；三是政策短中期对银行板块的息差有呵护，银行板块整体的经营稳定性有望获得提升。

越来越多长沙企业在非洲通过“产工贸一体”的创新模式，书写中非合作的新篇章。

6月13日举行的中非经贸合作项目落地方案推介活动上，将向全球公布首批中非产业链合作项目落地实施方案。

“长沙将加速与非洲产业互惠，在工程机械、生物医药、新能源、绿色农业等领域打造‘非长’产业链。”市商务局相关负责人介绍，长沙将积极落实中非“十大伙伴行动”，通过搭建平台、强贸易、推创新、优政策，高质量建设中非经贸深度合作先行区，全面拓展和深化对非合作。

第四届中非经贸博览会12日在长沙启幕，本届博览会参会人数超过3万，举办各类经贸活动30场。主展馆长沙国际会展中心的展览总面积10万平方米，首次设立中非合作知名品牌展、非洲好物展、中非文旅展、中非中医药合作展等特色展区。

乘着博览会的东风，长沙与非洲的合作，正向着深耕细作、持久发展的新阶段迈进。

上接1版②

中非经贸博览会如同一面镜子，折射现代

化新长沙海纳百川的广博气度和创新引领

的开放风采。

2020年9月，湖南自贸区扬帆启航，在全

21个自贸试验区中，其

是唯一定位为中非经

贸深度合作先行区的改革

创新试验田，而践行这

一使命的核心区就是长沙片区了。

跨越山海，万里奔腾。响应“一带一路”倡

议，借力中非经贸博览会平台，“非长”贸易繁

荣活跃，优质的非洲产品通过长沙走向全国，

逐渐成为中国人购物车里的“常客”——

长沙黄花国际机场口岸，非洲玫瑰搭乘内

罗毕—长沙航班而来——肯尼亚玫瑰花头大、

色彩艳，装点着中国消费者的窗台；

湖南高桥大市场的中非直播电商孵化中

心，咖啡豆、辣椒酱等非洲特产通过电商平台、主播带货，从“云端”直达消费者；

卢旺达干辣椒、肯尼亚鳀鱼、马达加斯加

羊肉……越来越多非洲优质农产品加速进入中国市场，成为消费者“舌尖上的美味”。

一批非洲好物在长沙打造“非洲品牌”，

“节节高”坚果、“魔辣哥”辣椒、“玺悦”鲜花

等120余款非洲品牌产品，成为商超的暢销商品。

2018年至2024年，长沙对非贸易额从48.3

亿元增长至235.5亿元，2025年1至4月更是实

现74.2%的增长。长沙对非贸易的强劲表现，为湖南对非贸易额连续多年稳居中西部省份首位提供了有力支撑。

## 创新：中非经贸合作走深走实

长沙对非贸易规模持续攀升，正是“湘”约非洲精彩画卷的生动缩影。

深耕细作的务实姿态——

作为中国首个以中非经贸合作为主旨的国家级、国际性平台，中非经贸博览会扎根长沙多年。从最初聚焦贸易促进、投资推介，到如今涵盖农业、制造业、数字经济、绿色发展等多领域的深度对接，长沙以“绣花功夫”推动中非经贸合作走深走实：

建立中非跨境人民币中心，破解贸易结算难题；建设、运营中非经贸总部大厦、中非经贸合作促进创新示范园、来华留学生创业创新港等重点项目和平台，为中非创客搭建舞台；相继开通长沙—内罗毕、长沙—亚的斯亚贝巴、货运航线，为中非人文、经贸交流架起“空中走廊”；建立与尼日利亚、乌干达经贸合作对口机制，推动Buffalo、李氏集团等项目成功落户。

这种脚踏实地的深耕，让长沙成为中非经贸合作的“实景画”创造者。

创新引领的时代风貌——

在科技革命与产业变革交织的当下，长沙以创新为笔，为中非开放合作不断注入新动能。依托工程机械、文化传媒、移动互联网等优势产业，长沙打造了一系列“中非合作创新样本”：

长沙国贸集团、湖南建投国贸等企业探索易货贸易，2024年以来交易额达1.12亿元，居全国第一；三一集团依托产业优势，在非洲7个国家签约近20个微电网项目，为非洲千家万户解决用电难题；马栏山视频文创园与非洲影视机构合作，让中国网文、短视频IP走进非洲市场；跨境电商Kilimall带动300多个中国品牌出海，完成1500个非洲版“菜鸟驿站”布局，为当地带来上万个工作岗位。