

主打“低门槛、强社交、易出片”软性体验,新式运动项目不断兴起、持续出圈

体育产业新赛道为消费增长注入新动能

本报记者 王美茹

“下班打算去练普拉提,或者去健身房撸铁,工作完得‘回血’。”这是北京白领王婉生活的常态。

如今,攀岩、匹克球、普拉提等新式运动被越来越多人喜爱。与传统竞技体育不同的是,这些运动不再强调“更高、更快、更强”的硬核比拼,而是主打“低门槛、强社交、易出片”的软性体验。

在社交平台上,有网友玩梗:“我白上班,午休要去健身,晚上要打网球,周末要去徒步,夏天要去游泳,冬天要去滑雪,我其实在备战‘奥运会’。”这样的话语表达,展现了越来越多的年轻人认可将“快乐健身”变成一种生活方式。

低门槛、强社交特点吸引年轻人

在北京朝阳区的一家匹克球场地,爱好者王婉刚刚结束一场比赛,“只要会乒乓球、羽毛球、网球中的任何一种,半小时就能上手。男女老少都能一起玩,有时候还会被小孩‘血虐’。”这种“又菜又爱玩”的心理,正在成为新式体育吸引年轻人的核心密码。

王婉算了一笔账,球拍1000元,场地费分摊下来每小时30元到40元,每周打1次到2次,每次2小时,月消费控制在300元左右。“一开始不用自己买拍子,场地都会提供,后来确实觉得还是有自己的拍子会更方便一些。”王婉告诉记者,打匹克球还可以认识一些新朋友,也是扩大社交圈的一种方式。

另一位匹克球爱好者杨刚则展示了这项运

动的“进阶版”图谱。他接触匹克球一年有余,装备已升级至2000元到3000元,场地选择从奥体中心80元一小时的户外场地,到CBD银泰室内360元一小时的“高端局”都有。“打完球大家会一起约个饭,既运动又社交了,我觉得还挺好玩的。”杨刚说。

攀岩则是另一项现在许多年轻人喜欢的体育运动。在杭州生活的赵浩谷从2020年开始接触攀岩,她的理由很简单:“不需要约人,一个人就能玩。”每年她在门票上花费两三千元,第一套装备主要包括安全带500元,鞋子700元,至今也基本没有升级过装备,“性价比最重要,我不追求装备竞赛”。

当被问及攀岩的社交属性时,她给出了与匹克球爱好者截然不同的回答:“纯爬,攀岩对我来说是纯粹的热爱,但偶尔也会和比较专业的朋友聊聊技术。”

健身和普拉提爱好者王婉则是另外一种体育消费的代表。今年练习接触普拉提课程,她花费近1.5万元,共购买了35节课。

“因为我的运动基础比较差,然后也比较喜欢有人陪着我并指导我完成这些运动,所以我基本都报了一对一私教课。教练会纠正我的动作,给我定制专门的训练方案,同时我们私下也成了好朋友,可以说是我在为她们提供的情绪价值买单。”王婉告诉记者。

王婉的消费路径也表明,一旦用户认可某项运动的价值,付费意愿和复购率相当可观。

行业快速发展、经营挑战重重

新式运动走红并非偶然。北京体育大学体

育休闲与旅游学院院长蒋依依教授表示,这是消费需求、市场供给、媒介传播、政策资本、代际更迭五大因素共振的结果,“是中国大众体育从‘刚需健身’向‘品质生活’迭代的必然趋势”。

蒋依依表示,如今,大众的体育诉求不再单纯追求强身健体的功能性价值,更看重情绪解压、社交联结和自我表达。而新式运动轻量化、休闲化、体验感强的特质,精准匹配了当代年轻人缓解职场压力、丰富休闲生活的刚需。

从供给侧看,匹克球场地面积仅为网球场地的三分之一,空地、商业闲置空间均可改造,极低的落地成本让商业地产和中小创业者愿意主动布局。社交媒体则实现了裂变式赋能——新式运动普遍具备高颜值、强画面感、易打卡的特点,完美适配抖音、小红书等平台,用户自发产出内容形成“种草—体验—传播—拉新”的闭环。

在大量客流涌入之后,产业端的真实状况远比想象中复杂。北京奥攀攀岩五棵松店店长张灏向记者展示了这门生意的另一面:体验课转化难,有一部分客群是跟风过来打个卡。

张灏认为,目前攀岩运动推广存在最大的难点是心理门槛,“很多人觉得攀岩危险,这是刻板印象,我们要花大量时间去解释安全措施”。

匹克球运营方面面临类似困境——场地定价从80元到360元每小时,折射出行业定价体系的混乱;用户习惯“轻装上阵”,场馆在装备上的收入也相对较少。

蒋依依认为,当前新式运动正处于高速发展后的“洗牌期”,行业存在标准与资质体系不完善、套路化、业态同质化严重、安全保障与监管体系有待完善、用户留存能力不足等问题。这些

问题的根源在于,新式运动的发展速度远远快于行业规范的建立速度。

多措并举打造长效消费增长点

尽管挑战重重,蒋依依强调,新式体育运动不是昙花一现的网红风口,而是具备长期发展潜力的体育产业新赛道。

她的判断基于3点:一是需求具备长期性,新式运动适配大众解压、休闲、社交、亲子常态化需求,是居民生活方式升级的直观体现;二是产业具备成熟基础,攀岩已是奥运会正式项目,匹克球在欧美市场持续爆发,国内赛事体系和行业标准正在快速完善;三是产业链已形成闭环,从装备制造、场馆运营到技能培训、赛事运营、文旅融合,完整的产业生态正在构建。

对于如何将这股热潮转化为长效的消费增长点,蒋依依认为,行业应深度对接全民健身政策,依托城市公园、滨江步道、闲置空地规划建设标准化新式运动公共场地,将匹克球、攀岩等项目纳入全民健身公共服务体系。同时,联动城市文旅,结合本地自然禀赋打造特色文旅IP,山水城市发展徒步、攀岩户外运动线路,城市商圈打造陆冲、匹克球潮流运动场景,推出“运动+文旅”主题线路,打破传统观光模式,拉动餐饮、住宿等综合消费。

“此外,还应促进城市更新与商业升级,推动新式运动场景融入城市商圈、社区和旧改空间。行业应盘活闲置资源,打造潮流运动街区 and 青年运动社群,塑造城市年轻化、潮流化名片。”蒋依依说。

(文中部分受访者为化名)



5G工厂推动制造业智能化发展

6月24日,安徽淮南高新区安徽英联信息科技有限公司工人在5G工厂智能车间生产电脑。

近年来,淮南市全面开展“人工智能+制造业”行动,支持企业分层级、系统性建设智能工厂,进行以“智改数转网联绿色”为特征的新型技术改造,推动人工智能技术在研发设计、生产制造、运营管理等环节场景应用。目前,该市入选工业和信息化部5G工厂名录的工厂总数达到20个。

本报通讯员 陈彬 摄

全国地表水Ⅰ—Ⅲ类水质比例达88%

我国碧水保卫战取得明显成效

本报北京6月25日电(记者周峰)记者今天从生态环境部举行的新闻发布会上获悉,今年1月~5月,全国地表水Ⅰ—Ⅲ类水质比例达88%,同比上升2.4个百分点。长江经济带、黄河流域Ⅰ—Ⅲ类水质比例分别达到90.9%和88%,同比分别上升0.1和5.6个百分点。

生态环境部生态环境司司长蒋华表示,我国“十四五”碧水保卫战主要目标指标已顺利完成,全国地表水Ⅰ—Ⅲ类水质比例实现“十三五”以来的“十连升”。长江经济带地区生产总值占全国比重由10年前的42.2%提升到47.3%,Ⅰ—Ⅲ类水质比例由67%提升到90%以上,黄河流域主要支流基本消除劣Ⅴ类,母亲河的生态底色已越来越亮。

目前,我国已构建起较为完善的水生态环境标准体系。《入河排污口监督管理办法》《重点流域水生态环境保护规划》以及横向生态保护补偿机制等政策制度不断完善。我国持续开展工业园区水污染整治专项行动,持续开展城市黑臭水体整治环境保护行动,聚焦污水垃圾收集处理等问题,地级及以上城市黑臭水体基本消除,397个县级城市黑臭水体消除比例超过90%。

“十五五”期间,我国将用5年左右时间集中攻坚解决一批群众身边突出水环境问题,基本消除县乡黑臭水体,推动群众身边水体基本实现无异味、无臭味、无异物,不断增强人民群众对美好水生态环境的获得感、幸福感。

人形机器人、生成式人工智能等产业表现亮眼

我国“8+9”相关产业新设企业37.3万户

本报北京6月25日电(记者杨召奎)市场监管总局今天公布的最新数据显示,2026年1月至4月,我国“8+9”(8大新兴产业和9大未来产业)相关企业稳定增长,共新设37.3万户,创新活力进一步释放。

据悉,8大新兴产业包括新一代信息技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保、民用航空、船舶与海洋工程装备;9大未来产业包括元宇宙、脑机接口、量子信息、人形机器人、生成式人工智能、生物制造、未来显示、未来网络、新型储能。

从产业类别看,以新一代信息技术、高端装备制造等为代表的“8大新兴产业”共新设相关企业26.7万户,持续发挥创新引领作用。人形机器人、生成式人工智能等为代表的“9大未来产业”表现亮眼,新设相关企业13.2万户,同比增长11%,展现出巨大的发展潜力和增长动能。

在细分赛道中,部分前沿领域呈现爆发式增长。其中,生成式人工智能领域新设企业3.4万户,同比增长24.9%;人形机器人领域紧随其后,新设企业7.8万户,同比增长13.3%;量子信息领域亦表现活跃,新设企业超7000户,增速达8.9%。

市场监管总局有关负责人表示,以“8+9”产业为代表的高新技术和战略性新兴产业,正引领我国企业向创新驱动发展方向稳步迈进,推动我国产业体系向全球价值链中高端攀升,持续为经济高质量发展注入新动能。

助力行业数智化升级、绿色化转型

交通运输领域将开展百项“人工智能+”试点

本报北京6月25日电(记者甘智)记者今天从交通运输部获悉,《“人工智能+交通运输”典型应用场景创新行动方案》(简称《行动方案》)近日发布。围绕智能驾驶、智慧公路、智能航运、智能安全监管等十大方向,将组织实施超百项试点项目,集聚超千家创新主体,形成一批场景级解决方案,加速推动交通运输行业高价值场景全面落地,推动智能终端、智能体普及应用。据了解,交通运输部已梳理出公路运行状态智能监测等首批41个重点场景,计划于今年启动布局实施。

根据《行动方案》,应用场景创新行动将以“技术突破一场验证—产业应用—体系升级”为路径,稳妥有序推进“人工智能+交通运输”规模化创新应用,以加快构建智能综合立体交通网络为牵引,助力交通运输实现一体化融合、安全化提升、数智化升级、绿色化转型。到2030年,将开放一批高价值应用场景,形成一批高水平算法模型,涌现一批“人工智能+交通运输”领域的新基础设施、新技术装备、新服务模式与新产业形态。应用场景创新行动试点任务分为应用推广类、创新示范类和攻关突破类3类。其中,应用推广类聚焦技术成熟、需求明确的场景,加速成果转化与推广;创新示范类聚焦成熟技术的系统集成与落地推广,加大高价值典型场景开放力度,以人工智能赋能交通运输业务应用;攻关突破类聚焦算法、智能终端等核心技术的研发与试用,通过真实应用场景检验并提升技术供给能力。

拉林铁路开通5周年运送超625万人次

本报讯(记者刘静)记者从中国国家铁路集团有限公司获悉,6月25日,西藏首条电气化铁路——拉林铁路开通运营满五周年,累计运送旅客超625万人次、货物超200万吨。

拉林铁路全长435.48公里,西起拉萨市,东至林芝市,设计时速160公里,90%以上线路位于海拔3000米以上,16次跨越雅鲁藏布江,桥隧比高达75%,于2021年6月25日正式开通运营,彻底结束了藏东南地区不通铁路的历史。

线路开通以来,全线单月旅客运送量由初期的5.9万人次增至最高15.38万人次,拉萨至山南、林芝最快分别1小时2分、3小时49分可达,“坐着火车游藏东南”成为游客出行首选。

北京图博会达成版权贸易协议2835项

本报讯(记者苏墨)近日,为期5天的第三十二届北京国际图书博览会(以下简称“图博会”)落下帷幕。本届图博会以“以书为媒、交流对话、合作共赢”为主题,集中展示中外优秀出版成果,搭建国际出版交流合作重要平台。

本届图博会累计吸引来自82个国家和地区的1700多家展商现场参展,集中展示中外图书22万种,举办各类文化交流活动1000多场。截至书展闭幕,本届图博会共达成中外版权贸易协议(含意向)2835项。其中,各类版权输出协议和意向1959项,引进协议和意向754项,合作出版协议和意向122项。社科类、儿童类、科技类图书的版权贸易量居前三位。近30万人次入场参观。



壮锦老技艺绽放新活力

人们在广西南宁一家壮锦工作室参观选

购壮锦文创产品(6月23日摄)。

壮族织锦技艺于2006年被列入首批国家

级非物质文化遗产名录。当地艺人坚守

传统织造古法,在纹样设计、文创开发领域持续创新,推出兼具文化底蕴与现代审美的产品。

新华社记者 陆波岸 摄

链主“领舞”、上下游“合唱”

中外企业在链博会找到“链”上好朋友

聚焦第四届链博会

本报记者 赖志凯 时斓娜 魏思琪

韩国SK海力士联合8家中国本土合作伙伴同台亮相,麦当劳携手首农集团、麦肯、顺新晖等供应链伙伴参展,苹果公司携手舜宇光学、瑞声科技、科瑞恩3家“果链”供应商同场展示……行走在第四届中国国际供应链促进博览会(以下简称链博会)各大展馆,中外企业以“链”为媒、合作共赢的暖意扑面而来。

从2023年首届至今,链博会已走过4个年头。作为全球首个以供应链为主题的国家级展会,链博会不是展销商品,而是展链条、展生态、展场景。据不完全统计,仅第三届链博会现场就签署合作协议、达成合作意向超过6000项,参展商与4.2万家上下游企业建立了联系。而正在举行的第四届链博会,更是吸引了来自85个国家、地区和国际组织的676家中外链主企业、专精特新企业和行业机构参展。

链博会是如何把“供应链”变成“共赢链”的?记者走进展馆,寻找答案。

链主“领舞”、上下游“合唱”

在链博会的苹果公司展区,一台装有3个小机械臂和编程iPad的人机协作操控台吸引了不少观众驻足体验。这里模拟的是工业机器人培训项目——经苹果公司组织的供应链员工,可以熟练操作工业机器人。

“促进产业工人的技能转型是苹果供应链的工作重点。”苹果首席运营官萨比赫·汗对记者表示,今年,苹果携手瑞声科技、舜宇光学和科瑞恩3家中国供应商参加链博会,展示智能制造等方面的前沿成果。

瑞声科技在现场展示了自主研发制造的触控引擎装配与测试磁悬浮自动化生产线。“为了保证触控引擎的灵敏度,我们开发了微米级的装配技术,装配偏差精准控制在15微米。”瑞声科技创始人、执行董事潘政民表示,“15微米大概相当于四分之一头发丝的粗细,这种精度水平达到了行业领先。”

在潘政民看来,链主企业的赋能至关重要。3家供应商负责人均表示,苹果对于产品和环保的极致追求提高了企业的制造水平和设备的先进水平,双方团队经过合作创新,最终实现提质增效。

链主“领舞”、上下游“合唱”的场景,在链博会上比比皆是。在智能汽车链展区,赛力斯、吉利等链主企业携核心供应商集体亮相,展现产业链上下游高效协同、安全可控的供应链新生态。

“供应链也是共赢链。”正在举行的第四届链博会上,众多中外企业的合作实践,让这一共识愈发清晰。

从“纸面”到“产线”

如果说链博会上最动人的是“牵手”的故事,那么最扎实的则是签约落地的成果。

6月23日,第四届链博会迎来了一场重磅

签约。连续四年参展的金马衡器有限公司,单日完成两场签约:先是与海南农垦热带农业产业集团达成1.5亿元合作,搭建海南与湖南双向农产品产销供应链体系;随后联合内蒙古基硕科技、内蒙古大肥牛食品、中堡(深圳)产业科技启动“智衡云牧”项目,以5000万元合作规模打造畜牧全流程可信溯源新模式。

金马衡器总经理周欣告诉记者,该生态圈以“AI+智能衡器”为核心底座,打通农业生产、畜牧养殖、农贸交易、食安管控、溯源流通、产销对接六大关键环节。

“双向流通模式的核心是供需两端的数字化匹配。一方面推行订单农业,将内地市场的农产品需求前置至海南农垦,按需开展种植养殖;另一方面针对海南人口淡旺季差异大的特点,在消费旺季从湖南及内地反向调配农产品供应岛内。”周欣说。

在周欣看来,链博会的收获不只体现在实打实落地的签约订单,更在于依托链博会平台,公司对接了大量产业链、产业生态的合作伙伴。

事实上,这样的签约故事贯穿了链博会的每一届。第三届链博会上,据不完全统计,现场共签署合作协议、达成合作意向超过6000项。今年,第四届链博会开幕首日,汽车产业合作再捷报。吉星汽车科技(温州)有限公司在“浙里共赢”交流会上,与中国一能电气签署战略采购合作协议,批量采购450台吉利远程纯电自卸车、环卫车等车型,签约总金额超2.25亿元。

从“纸面”到“产线”,从意向到落地,链博会正在把越来越多的合作蓝图变为实景图。