

从“圈地自萌”到“全民热潮” 小众运动成消费新引擎

□本报记者 王紫茜

在健身需求日益多元化的当下，小众运动正突破原有圈层，激活体育消费市场。从新兴的匹克球、腰旗橄榄球，到小众极限运动攀岩、翼装飞行，这些运动不仅成为年轻人的社交新宠，更悄然带动装备制造、场地运营、培训服务等全产业链的发展，成为拉动消费的新增长点。

小众运动“破圈”：从兴趣爱好到社交新宠

记者了解到，一些曾被贴上“小众标签”的运动项目，正逐渐走进消费者视野。京东消费及产业发展研究院发布的《2024上半年体育消费报告》(以下简称《报告》)显示，小众运动已经吸引了不同年龄和层次的消费群体，逐步走向大众化。“小众运动项目因具有较强的感官冲击力和观赏性，愈加深度融入到年轻人的生活中。”京东运动采销人员表示。

近日，北京某匹克球场地人头攒动。“00后”匹克球爱好者小李熟练地挥拍击球，她告诉记者：“这项运动上手快，规则简单，很适合我们这些上班族在下班后来场减压局。而且通过参加匹克球活动，我结识了不少新朋友，拓宽了社交圈。”

除了匹克球，飞盘运动也凭借“低门槛入门+强社交属性”的特质，受到年轻人的关注。相关数据显示，全国飞盘爱好者的数量已超过200万，其中

20—35岁人群占比超八成，高校学子与职场新人成为参与主力军。这些数据背后，折射出当代年轻人对个性化、社交化运动体验的强烈需求。正如业内人士所言：“在追求‘人设差异化’的时代，小众运动不仅是强身健体的方式，更成为年轻人彰显个性、拓展社交的重要载体。”

小众运动“带货”：激活体育消费新赛道

小众运动的火爆，正成为撬动体育消费市场的新支点。《报告》指出，随着冲浪、攀岩、滑板、霹雳舞等项目进入官方赛事，这些兼具潮流感与竞技性的运动，迅速圈粉年轻群体。2024年上半年冲浪泳装、冲浪脚绳、冲浪板成交额同比分别增长473%、175%、40%，攀岩防滑粉、攀岩头盔、攀岩鞋成交额同比分别增长151%、42%、40%，霹雳舞相关鞋服产品成交额增长超10倍。与此同时，马术运动借势休闲骑乘、马文化旅游等新业态加速发展，2024年上半年线上购买马术产品的消费群体规模明显扩大，马术手套、马术鞭、马术靴等细分产品的成交额同比涨幅均超40%。

25岁的互联网从业者陈女士在接受记者采访时表示：“去年接触攀岩后，我陆续入手了专业攀岩鞋、镁粉袋和护腕。”她展示着购物清单说道，“这些装备不仅提升了运动体验，更让我有了‘圈内人’的仪式感。”和陈女士一样，越来越多消费者通过购置专业装

备，深度参与到小众运动的消费链条中。

小众运动的影响力远不止于装备销售，还持续延伸至产业链上下游。据悉，在成都麓湖生态城，“落日陆冲局”等小众运动社群的兴起，不仅为年轻人搭建了运动社交平台，更带动教学培训、运动摄影等关联业态的发展。此外，小众运动赛事也展现出强劲的消费拉动能力。如四川眉山举办的全国性攀岩赛事，来自全国各地的选手及观赛人群，直接带动了当地住宿、餐饮、交通等行业的消费增长，成为区域经济发展的新引擎。

小众运动“升级”：多维发力推动产业纵深发展

尽管小众运动发展势头迅猛，但也面临着诸多挑战。人才储备断层、设施供给失衡、赛事体系薄弱等结构性矛盾逐渐凸显，成为制约小众运动可持续发展的瓶颈。

从人才端来看，小众运动专业教练数量较为不足，市场上多数从业者缺乏系统化培训与资质认证，导致教学质量参差不齐。场地设施方面，多数城市缺乏符合标准的小众运动场地，商业场馆高昂的使用成本将大量潜在爱好者“拒之门外”，而社区、校园等公共空间资源尚未得到充分开发。赛事体系建设同样滞后，除少数头部赛事外，多数小众运动缺乏分级赛事制度，难以形成从基层到专业的人才晋升通道，削弱了运动的竞技性与吸

引力。

对此，体育行业专家认为，在人才培养层面，政府可设立专项补贴，鼓励高校体育学院开设小众运动特色专业，联合行业协会开发攀岩指导、腰旗橄榄球战术教学等标准化课程体系。行业协会则需建立全国统一的教练认证标准，推行分级考核制度，并搭建在线学习平台，定期开展职业技能培训与复训，确保教学质量的规范化。设施建设方面，政府可以通过财政拨款等方式，优先在社区、公园等公共空间改造多功能运动场地。同时出台政策鼓励社会资本参与，对商业场馆建设给予用地优惠，并探索“场地分时租赁+公益时段开放”模式，降低消费者参与成本。企业可利用数字化技术，开发智能预约平台整合社区、校园、商业场馆资源，实现错峰共享与动态定价，提升场地使用效率。赛事体系上，政府可设立小众运动赛事专项基金，扶持区域性草根赛事。行业协会牵头制定分级赛事标准，构建从社区联赛、城市对抗赛到全国锦标赛的阶梯式赛事矩阵。企业则可通过冠名赞助、赛事直播、衍生品开发等方式，打造具有商业价值的运动IP，利用短视频平台扩大赛事影响力，增强运动的竞技魅力与社交属性。

通过政策引导、行业规范与市场创新的深度融合，小众运动将逐步突破发展桎梏，加速向大众化、常态化转型，为体育产业高质量发展注入新动能。

地方金融

南通农商银行：“五航”战略推进支行行长履职能力建设

作为服务乡村振兴的主力军，南通农商银行始终将支行行长队伍建设作为战略性工程来抓。该行以“政治领航、战略导航、专业护航、管理稳航、作风正航”的培育体系为指引，着力打造高素质支行行长队伍，为地方经济发展注入更多金融动能。

政治领航强根基，把牢发展方向。该行将政治能力建设作为支行长培养的首要任务，常态化开展思想淬炼，学用结合强实践促进政策执行落地，学以致用解难题促进服务质效突破。党委班子成员定期深入分片片区，与支行行长开展“面对面”谈心谈话，通过专题党课、组织生活会、经营分析会等形式，引导支行行长在践行普惠金融实践中锤炼政治担当。

战略导航拓视野，激发奋进动能。面对区域经济发展新形势，全行开展对标提升专项行动，对标区域发展战略校准服务坐标，对标同业先进标杆优化经营策略，对标客户需求升级创新产品体系。引导支行行长跳出思维局限，以银行家的标准严格要求自己，对标先进、找准短板、有的放矢，凝心聚力把南通农商银行办得更好。组织16家综合支行开展“学英雄、当先锋、挑大梁”党建引领信贷投放行动，比服务速度、比创新力度、比贡献程度，为重点园区、产业链企业提供“名单制+责任制”专属服务。

专业护航锻尖兵，擦亮服务品牌。该行把专业过硬放在更加突出的位置，坚持把专业训练和经营实践结

合起来，进一步涵养专业思维、专业素养和专业能力，更好地服务高质量发展大局。当好营销标杆。支行行长亲自维护高净值客户，全周期跟进重点客户，同时不断挖掘潜在优质客户。当好服务管家。支行行长每天要安排一定时间在厅堂，亲自担任大堂经理，听取客户对服务的意见和建议，及时跟进潜在客户业务需求，有效化解厅堂突发舆情事件。当好产品经理。支行行长必须是行内产品的“百事通”，能够及时响应客户多元化业务需求。

作风正航塑文化，树立行业标杆。必须坚定不移地树立起正确的权力观、政绩观和事业观，从日常工作和生活细微之处着手，注重在小事小节上加强个人修养，从每一个细节、每

一滴积累中不断完善自我，确保在行使权力的每一个环节都严格遵守制度规矩，做到防微杜渐、慎终如始，始终保持清醒的头脑和坚定的立场。同时，进一步加强队伍的作风建设，严格管理和监督身边的同事，通过开展家访活动、实施八小时工作时间以外的监督机制、组织警示教育活动等多种形式，筑牢合规意识和防线，确保每一位员工都能自觉遵守规章制度。南通农商银行将持续深化支行行长队伍建设，通过专业能力提升，以更专业的素养、更优质的服务、更创新的产品，做好乡村振兴的金融后盾，当好小微企业的发展伙伴，为地方经济高质量发展贡献更大力量。

(曹亚萍)

邳州农商银行徐楼支行开展“小小银行家”金融启蒙活动

近日，邳州农商银行徐楼支行举办“小小银行家”主题活动，邀请辖区20余名小学生走进银行，开启金融知识探索之旅。活动通过趣味讲解、互动体验等形式，向孩子们普及基础金融常识。

在活动现场，徐楼支行的工作人员以通俗语言介绍了货币发展史、储蓄意义及反假币技巧，并组织“点钞小能手”比赛，孩子们在指导下学习手工点钞，现场气氛热烈。随后，工作人员模拟业务办理场景，指导

孩子操作ATM机、智能柜台，体验存取款流程，帮助他们理解银行服务逻辑。

活动还设置“理财小课堂”，引导孩子们制定零花钱计划，树立理性消费观。参与者获赠定制版“小小

银行家”证书，家长反馈活动寓教于乐，有效提升了孩子的财商意识。

支行负责人表示，该行将持续开展金融宣教活动，助力青少年成长的同时，践行普惠金融社会责任。

(崔远远)

昆山农商银行下沉服务 用真心叩开信任之门

近年来，昆山农商银行始终践行“尽职、尽责、尽心”服务普惠金融的理念，保持着“金融服务不能等客上门”的工作理念，客户经理通过将渠道搭建获得的客户名单细分，利用日常网格化走访工作，邀约客户、陌生拜访，走遍各支行辖内大小园区，用脚步丈量大小园区，以专业架起金融桥梁，为地方经济注入活力。

某化工园区新招商引资的一家企业，近期因备货造成资金压力较大，急需一笔流动资金进行周转。昆山农商银行的客户经理得知该消息后，立刻致电企业负责人，了解企业基本情况以及融资需求，并约定上门拜访时间。经前期了解，企业目前无抵押物，客户经理在登门拜访前便为企业制定了由政府担保公司担保的初始方案。

在授信及用信手续中，该行在了解到企业的母公司在外地，主动前往母公司及实控人所在地，积极落实企业相关提款条件，最终在相关手续完善后，成功为企业投放数百万元流动资金贷款，成功解决客户资金压力问题。

银行下沉服务，不仅是业务的延伸，更是责任的回归。用脚步丈量需求，用真心倾听诉求，每一次俯身向下的服务，都是叩开信任之门的钥匙。当金融的温度融入市井烟火，当专业的服务抵达田间地头，银行与客户之间便不再是冰冷的数字往来，而是共生共长的纽带。未来，昆山农商银行以更扎实的行动、更真诚的姿态深耕基层，才能让信任之树扎根沃土，让普惠金融的枝叶荫蔽更多客户。

(张萌萌)

为深入践行金融为民理念，提升社区居民的生活便利与金融服务体验，江南农村商业银行常州科技支行走进海新新村社区，开展了一场集便民服务与惠民活动于一体的综合性社区服务，将温暖与便利送到居民家

江南农村商业银行常州科技支行开展社区便民服务活动

门口，获得广泛好评。

活动现场，常州科技支行精心设置了多个便民服务摊位，为居民提供贴心服务。理发区，理发老师傅娴熟地挥动剪刀，为居民修剪出清爽利落的发型；健康检测区，工作人员为居民测量血压、血糖，同时提醒居民日常饮食和生活习惯中的注意事项；磨刀摊位前，师傅将一把把钝刀磨得锋利如新，为居民生活提供便利。这些

看似微小的服务，却实实在在地满足了居民的日常需求，让大家感受到了浓浓的关怀。在开展便民服务的同时，支行工作人员积极向居民宣传养老金代发进社保卡活动，通过发放宣传手册、现场讲解等方式，详细介绍了社保卡在养老金领取方面的便捷性、安全性以及相关操作流程。

此次进社区活动，是该行践行社会责任、服务民生的生动体现。未来，常州科技支行将继续秉持“以客户为中心”的服务理念，不断创新服务形式，开展更多贴近居民生活的惠民活动，让金融服务更有温度，为社区居民的幸福生活贡献更多力量。

(叶婷婷)

声音

最近，参观科创公司和现代工厂，成为不少市民周末休闲的新选择。在智能汽车制造的流水线上感受机械协作的精准高效，在食品加工厂现场揭秘“舌尖上的制造”流程……社交平台上，相关打卡内容不断刷屏，一些热门企业的参观预约甚至“一票难求”。

近年来，从蜜雪冰城的中央工厂到大疆无人机的装配线，越来越多的企业主动向社会敞开大门，邀请公众走进制造现场。家长带着孩子参与科技研学，年轻人结伴拍照打卡，在工业场景中寻找生活体验、知识启发与情感共鸣，成为一股新风潮。这一现象背后，是人们休闲消费观念的变化，也是城市文化空间和制造业互动方式的演进。现代化生产流程的可视化，让工业不只是遥远的技术符号，也成为可以近距离观察、理解和传播的内容载体。

“工厂游”的公共属性，仍有进一步挖掘的空间。一些城市已开始探索将工业游与研学、文旅、科普活动结合，打造具有地方特色的“知识型体验经济”，这不仅有利于提升制造业的社会认同度，也为城市产业结构调整、文化形象建设提供新可能。

也应看到，当前，部分工厂游仍停留在“参观拍照”阶段，缺乏深度讲解和系统组织；一些开放项目在管理方面存在不足，缺乏可持续运营机制。要推动这一新兴现象健康发展，既需要企业层面提升接待能力和专业水准，也离不开政策支持 and 标准引导。事实上，国家层面早已关注到工业旅游的潜力，明确提出要打造一批具有工业文化特色的旅游示范基地和精品线路。多地也纷纷出台专项举措，推动工业旅游资源有序开放和多元开发。这些探索值得系统总结，形成经验路径。

让工厂游不只是“一时新”，更要沉淀为有价值的文化消费供给。这需要理念的更新、制度的保障和产品业态的创新。当生产现场向公众敞开，工厂不再只是经济指标背后的承载空间，也将成为人们认知社会、理解技术、建立联系的重要场域。它将为城市注入更包容、多元、开放的文化特质，也将助力城市在高质量发展中实现文化与产业的深度融合。

(经济日报)

赣榆农商银行筑牢风险防线 护航高质量发展

近年来，赣榆农商银行始终牢记职责使命，以高度的责任感和使命感，充分发挥审计“防火墙”功能，通过科学规划、科技赋能、创新突破等多维度发力，全面提升审计质效，为全行高质量稳健发展筑牢坚实屏障。

该行科学规划，有序推进审计工作。严格遵循监管部门的政策要求和省联合银行的工作部署，紧密围绕全行年度发展战略目标，提前制定精细化、可操作的审计计划。在日常工作推进中，一方面按照既定计划有条不紊地开展全面审计和突击检查，确保审计覆盖面的广度；另一方面聚焦业务发展的关键环节和重点领域，灵活开展专项审计，精准把握审计深度。通过明确任务分工、细化工作流程、强化责任落实，形成了环环相扣、高效运转的审计工作链条，有力保障了各项审计任务落地见效。

同时，科技助力，高效提升审计效能。该行利用审计管理系统大数据平台，充分挖掘数据价值。在每次审计工作开展前，审计人员依托系统强大的数据筛查和分析功能，精准定位潜在风险点，形成详细的“疑点清单”，实现审计工作的靶向发力。这种科技驱动的审计模式，不仅大幅提升了审计工作的精准度和效率，更能将风险隐患扼杀在萌芽阶段，为基层网点业务的合规稳健运行提供了有力保障。

通过创新突破，持续优化审计方式。面对金融业务的快速发展和不断变化，审计部门始终坚持创新突破，持续优化审计方式方法。紧密跟踪业务发展趋势，及时针对电子银行、贷款业务等重点领域开展专项审计。在审计实施过程中，积极探索“线上+线下”的融合审计模式，线上依托系统数据进行全面筛查分析，线下深入网点开展实地核查，实现了数据与实际情况的相互印证。同时，聚焦业务流程中易出错、高风险环节，实施重点监督检查，有效提升了审计工作的针对性和有效性。此外，通过常态化开展审计人员专业培训，强化理论学习与实践操作相结合，不断提升审计队伍的专业素养和业务能力，推动审计工作持续适应新形势、新要求，为全行稳健经营提供更加坚实可靠的审计保障。

(李 明)

江南农商银行靖江支行开展防范违法发放贷款罪专题讲座

为增强信贷领域风险防控，提升员工合规理念，做好信贷领域合规管理及案件防范，日前，江南农村商业银行靖江支行组织开展防范违法发放贷款罪专题讲座。

该行以法为纲，夯实合规根基。此次培训聚焦金融行业最新法律法规动态，特邀江苏联盛(泰州)律师事务所专职律师袁钰为全体员工进行专题授课。袁律师依靠丰富的案例经验，以通俗易懂的语言，从“违法发放贷款罪”的概念入手，讲述构成要件、立案标准、处罚规定等内容，通过理论讲解与案例论证相结合，从违法放贷罪延伸至如何做到银行业务合规，为支行员工讲授了一场精彩的培训课，警示全行干部员工要以案为鉴，牢固树立法律意识、合规意识，严格按照法律法规办理业务，约束自己行为。

同时，以案为鉴，敲响风险警钟。案件警示教育环节，讲师讲解了近年来银行业内外部典型案例，包括

(季如意)