

飞盘带火装备，碎钉鞋手套都涨价了

相关报告显示：飞盘产业还将持续高速增长，同时带动瑜伽服、运动鞋等多个消费领域



扫码看视频

“半年前买的运动鞋，今天发现涨了100块，再仔细比对，飞盘手套、足球袜也跟着涨价了。”4月6日，长沙市民刘小姐

发现，2022年9月经朋友推荐购买的美津浓碎钉足球鞋，已从156元涨至269元，175克标准赛事飞盘也从51元涨至59元。

飞盘，从2022年夏天火到2023年春天。三湘都市报记者发现，尽管长沙迎来强降雨天气，大雨依旧浇不灭长沙人对飞盘的热情，两个室内飞盘场地周末时段常常得提前两周预定。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚萍 实习生 盛涛



在长沙市开福区体育馆路体育店内，五颜六色的足球碎钉鞋被摆在店铺两侧的展示架上。

飞盘穿搭走向个性化，碎钉鞋、手套都涨价了

“买了两双碎钉鞋、两副手套以及数不清的运动内衣、速干衣和塑形瑜伽裤，累计花费已达三千元。”刘小姐一边说着，一边向记者展示起购物软件中近半年的运动类装备购物记录，“从瑜伽、室内器械转到飞盘，大部分装备都得重新买。”

刘小姐表示，正当她打算将购买的装备以链接形式分享给他人时，却发现去年购买的足球碎钉鞋、飞盘零售价均有不同程度上涨，“跟朋友闲聊发现，他买的飞盘手套、足球袜也涨价了。从飞盘到基础护具，再到进阶装备，似乎带上‘飞盘’二字的装备都在涨。”

4月6日，在开福区体育馆路欧冠体育店内，五颜六色的足球碎钉鞋被摆在店铺两侧的展示架上。“这款舒莱狮足球MG短钉鞋卖得还不错，能提供比较强的抓地力，适合足球、飞盘这种需要急停、急转、急加速的竞技运动。”店主介绍，从去年夏天绿茵场上满是飞盘后，店里新上了几款价位在200至400元区间的入门级运动鞋，推荐关键词也加入了“飞盘钉鞋”字样。

艾媒咨询发布的《2022—2023年中国飞盘运动市场发展趋势》显示，飞盘核心产业规模预计为7600万元，2022年至2023年，飞盘产业还将持续高速增长，同时带动瑜伽服、运动鞋等多个消费领域，还包括运动场地的租赁、运动培训以及相关俱

乐部等相关产业。

绿茵场上满是飞盘 飞盘场提前两周约

“回底线组织防守”“把人盯紧了！”“好盘，好盘！”……4月1日，在长沙市马栏山鸭嘴公园内，2022—2023中国飞盘联赛湖南长沙站预选赛激烈开打。白色飞盘在绿茵场上快速旋转划出一道道优美的弧线，跑位、攻防、抢断，每到赛点，候场的运动员们不时发出欢呼声，心也跟着悬了起来。

为期两天的飞盘预选赛，观赛者似乎比参赛者更多。“现场氛围很好，第一次参加比赛队伍晋级了决赛。”参赛者苏女士笑着说，通过赛事也让更多人了解到这项运动，有助于“小众飞盘”的推广。

飞盘的叫好又叫座，也能从绿茵场的预定情况中略窥一二。去年3月，小赵成为长沙某飞盘俱乐部的发起人。“一年不到，群成员已增加到400多个，随着气温回升还在增加中。”目前，定场地成了小赵最头疼的问题之一，与群员多、群员活跃度更高的湖北、饮咖啡等俱乐部不同，小赵得先咨询并预估报名人数再定场地，以免出现“空场亏损”的情况。

“最近下雨，长沙室内飞盘场地就三个，周末都得提前两周预定。”小赵认为，经过一年的预热、爆火、降温，不可否认，飞盘运动的尝鲜者正在减少，飞盘俱乐部正在向专业化、赛事化方向升级，“绝大多数俱乐部都组建了赛事小队，增加俱乐部核心成员的凝聚力。”

货拉拉拟赴港上市

年营收超10亿美元，去年首次盈利



扫码看视频

三湘都市报4月6日讯 货拉拉近日向港交所递交，申请在港股主板上市，上市主体名称为“拉拉科技”。招股书显示，货拉拉是全球最大的物流交易平台，2022年的营收为10.36

亿美元，并且在2022年首次实现了盈利，利润为5323万美元。

货拉拉于2013年在香港成立，是一家从事同城/跨城货运、企业版物流服务、搬家、零担、汽车租赁及车后市场服务的互联网物流商城。

过去三年，货拉拉营收呈逐年上升趋势。2020年、2021年及2022年，货拉拉收入分别为5.29亿美元、8.45亿美元及10.36亿美元，复合年增长率达到39.9%。

2020年与2021年，货拉拉分别亏损了1.55亿美元及6.31亿美元，主要是由于在规模及地域扩张、用户增长及参与度、产品创新方面持续大额投资所致。但在2022年，货拉拉实现了自成立以来的首次盈利，利润为5323万美元。

股权架构方面，创始人周胜馥持股25.05%，高瓴持股9.67%，红杉资本持股9.11%，概念资本持股8.34%，顺为持股为6.91%，清流资本持股6.77%，襄禾持股为4.25%，Matpo Development持股1.26%，其他投资者持股28.64%。

迄今为止，货拉拉在过去8年中一共完成了11轮融资，总金额共计约26.62亿美元，受到了包括高瓴资本、红杉中国、清流资本、中银香港、中国平安、博裕、腾讯、美团等明星企业及机构的追捧。

货拉拉目前的业务覆盖了全球11个市场的400多个城市，但从地区来看，其收入主要还是来自中国境内，2020年至2022年，中国境内的营收占比分别为90.4%、93.6%、93.1%。

对于上市之后的下一步，货拉拉将目光投向了海外，试图寻找新的增长点。在600多页的招股书中，货拉拉提到“全球”一词超过200次。招股书披露，在全球业务扩张方面，货拉拉计划用三至五年进一步加快全球扩张，包括巩固在东南亚市场的领导地位，提升拉美市场的占有率，继续在南亚市场扩展运营，并计划进军中东地区等。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇

经济信息

农行娄底分行冷水江市禾青支行暖心服务解民忧

近日，一位客户抱着一个半人高的纸箱子走进农行娄底分行冷水江市禾青支行，寻求工作人员帮助。经大堂经理询问后得知客户箱子里装的全是硬币，该客户经营着一家超市便利店，因找零原因积累了许多硬币，由于数量过多，所以寻求银行帮助存入卡中。

此时该行除外拓人员外，驻守网点员工仅三人。为尽快帮客户清点硬币，网点人员一方面抓紧时间快速处理手中工作，服务厅堂其他客户；另一方面临时开设兑换窗口，安排专人负责，为客户整理、清点、分装硬币。由于存放时间过久，硬币大多弄脏发黑，不易辨认。经过近一个小时的紧张清点，工作人员清点完所有硬币，金额共计513元。

“太谢谢你们了，钱虽然不多，但也是我日常经营的一部分，你们不但服务好，还为我‘守住’了财富。”拿到兑换后的零钱，客户对该行工作人员连连道谢。

据悉，该行始终秉持“客户至上，始终如一”的服务

理念，倾力打造“浓情暖域”网点服务品牌，致力于为广大客户提供更加有温度的金融服务，更好服务百姓美好生活。今年以来该行已组织开展金融服务进机关、进校园、进社区、进企业活动110余次，受到当地广大市民的一致好评。

■王冶卿

湖南农行成功实现市场采购贸易线上直连

近日，在国家外汇管理局湖南省分局、中国(湖南)自由贸易试验区长沙片区雨花管理委员会、雨花区数据资源中心的指导下，湖南农行与湖南高桥市场采购贸易联网信息平台系统直连无缝对接，并成功落地首笔业务，是全省首家实现专线模式对接的金融机构，数据安全性、可靠性得到充分保障。

市场采购贸易方式为专业市场“多品种、多批次、小批量”外贸交易创设，具有通关快、便利化、免征增值税等特点。高桥大市场作为中国(湖南)自由贸易试验区长沙片区重要组成部分和中非经贸深度合作先行区的核

心区，是国家第四批市场采购贸易方式试点市场，也是湖南唯一的市場采购贸易方式试点市场。2021年经海关总署食品局正式批复同意，高桥大市场成为全国第三个市场采购贸易方式出口预包装食品的工作点。针对外贸新业态，湖南农行开发了湖南高桥市场采购贸易联网信息平台专线直连系统，市场采购贸易收汇企业可第一时间通过湖南高桥市场采购贸易联网信息平台获取农行收款信息，并在线上确认，大大缩短了银行人工审核时间，提高了业务办理效率，对推动市场采购贸易扩容提质，进一步激发出口小微企业市场活力，起着重要的促进作用。

2023年一季度，湖南农行实现国际结算量33.45亿美元，同比增幅76.42%，实现跨境人民币结算量35.93亿元，同比增幅59.32%，有效支持实体外贸企业。下一步，湖南农行将以产品创新和服务创新为手段，积极探索“市场采购+跨境电商+海外仓+风险补偿金”新业态创新发展模式，推动人民币国际化，支持外贸新业态跨境人民币结算，金融助力湖南外向型经济高质量发展。

■刘子杨 曾梓虹