



# 七星山“荒野求生”从零开始

13名选手进入决赛赛区，比赛首日有人找到最好庇所

本报记者吴陈幸子 长沙报道

11月24日，第二届“荒野求生”赛事14名选手正式进入决赛。前三天进行的第三届“荒野求生”赛事现场报名，主办方从各地赶来报名者里抽取了60人作为参赛者。此后将开启线上报名，共40个参赛名额。

24日上午，潇湘晨报记者在进山前的检查环节，第二届决赛选手“老中医”因被发现鞋垫中藏有细线而被罚红牌出局。

## 有人临时报名被抽中 有人给妻子送祝福没赶上抽中名额

23日，许多人集聚在七星山景区八角亭报名第三届赛事。还未正式参赛，已有部分报名者因鲜明特质在现场聚集起大量人气。

比如与20岁尼泊尔妻子来报名的哈尔滨男子刘先生，他称造庇所是他的强项，“钻木取火20秒就能把火生起来”，他还相信自己有哈尔滨“先天冰雪buff加成”。他表示之后参与线上报名的妻子身体基础很好，并熟悉自然环境。

从四川来的姚女士则因可爱外观和强悍动手能力之间的反差频频引人驻足。她称自己已经提前几个月找人拜师学艺，会想办法生火，还抓到不少能吃的虫子。“城市里食物很多添加剂，我觉得山上的人其实挺长寿的。如果这次没抽中就会继续报名第四届。”

相比21日的800余人抽20人、22日的1290余人抽20人，最后一日的报名人数达1520人，被抽中上台的人激动无比。

在湖南工作的张女士称，她妈妈在直播上看到她被抽中后激动不已，“我想的是挑战一下自己，我觉得我们女生也很有勇

气，也能很坚毅地在荒野中生存下来。不过回去后还是会先好好上班，等赛前一两个月再充分准备。”

“报了三天，最后一天中了！我本来以为没希望，都退到旁边去了。很幸运，真的！”被抽中的李佑麟笑得合不拢嘴，他称自己是退役的侦察兵，熬过-27℃的河北张家口和40℃的高温非洲，而且他是湘乡人，跟别的选手比更熟悉比赛环境，他表示对自己有自信。

还有一名临时赶过来的女士在朋友劝说下报名，也被抽中。面对浪费名额的质疑，她称自己就是有十多年户外经验，身体基础很好，朋友才会推荐，既然中选就会好好准备。

当日抽选还产生一个作废名额——一名从黑龙江佳木斯赶来的报名者在被抽中后迟迟未露面，直至主办方宣布作废后一两分钟才匆匆登上台。还是很遗憾已经失效，他称自己是去天空之眼给妻子送生日祝福了，没及时下山。

现场报名结束，人群很快退去。而第二届剩下的选手在次日迎来正式决赛。



决赛前，“林北”扛起自己打包成人形的行李。

本报记者吴陈幸子



## 选手们在出发前大口吃喝补充最后的营养

24日上午9时许，14名决赛选手集合出发赛区。有选手直呼要开启度假模式，有选手喊出“明年春暖花开再见”。

67号选手“道友”孙高的妻子赶来现场，嘱托他注意身体。“身体第一，比赛第二。希望他健健康康回家，我们在家等他。”他在此场赛事中的特点是在长达41天的荒野求生中坚持无火生存，靠自身耐力和适应能力克服低温环境。

出发前吃最后发放的早餐时，选手们都在大口吃喝补充最后的营养。100号选手“文车车”车文称自己当天已经吃了24个鸡蛋，一斤牛肉，一瓶红酒，十管葡萄糖还有一瓶牛奶。

在称体重环节，“文车车”相比5天前出山时竟然胖了18斤，不过“身上衣物可能也有四五斤”。另一名人气很高的选手“刀疤哥”杨小永也胖了8斤左右。林北、蜜蜂哥则说自己体重没有什么变化。

选手需经过检查、培训等环节进山。然而在检查环节，选手“老中医”邓忠涛被查出在携带鞋垫中缝有一根细线，被安全员带至一旁后确定淘汰出局。现场有工作人员推测，这些细线或可以用来钓鱼等。在此前比赛中，选手“老中医”以中医药知识充分、善于识别可食用植被等为特点。此后“老中医”回应称，鞋垫是粉丝给的，自己并不知情。

“有想过自己再出山是什么样吗？”记者询问正在打包行李的选手“林北”张博林。他摇摇头说：“没有，先撑下去再说。”

11月18日，第二届“荒野求生”赛事比赛进行至41天时，由于气温骤降，主办方基于选手健康和安全考虑，决定让14名选手提前入围总决赛。21日，主办方为14名选手每人颁发两万元现金奖，再加上直播收益和品牌方赞助等，每人当天至少收到3.2万元奖金。

## 决赛规则有变化，选手每隔10天可选择去留

此次决赛禁止携带半决赛物资，选手们从零开始，每人将获得生存刀、官兵铲、200克盐、一个行军锅，以及速生白菜种子4包、萝卜种子4包，可携带衣物较半决赛更厚、数量也有所增加。赛事没有时间上限，坚持最长者获胜，将获得20万元奖金。

24日，赛事总策划联合创始人还公布了一项决赛新规则，即选手每隔10天可选择去留，以2000元奖金为基础，选手选择留下并在10天内没有因其他原因被淘汰，则算挑战成功、奖金翻倍，失败则没有奖金。当日10时许，剩余13名

决赛选手正式入山。

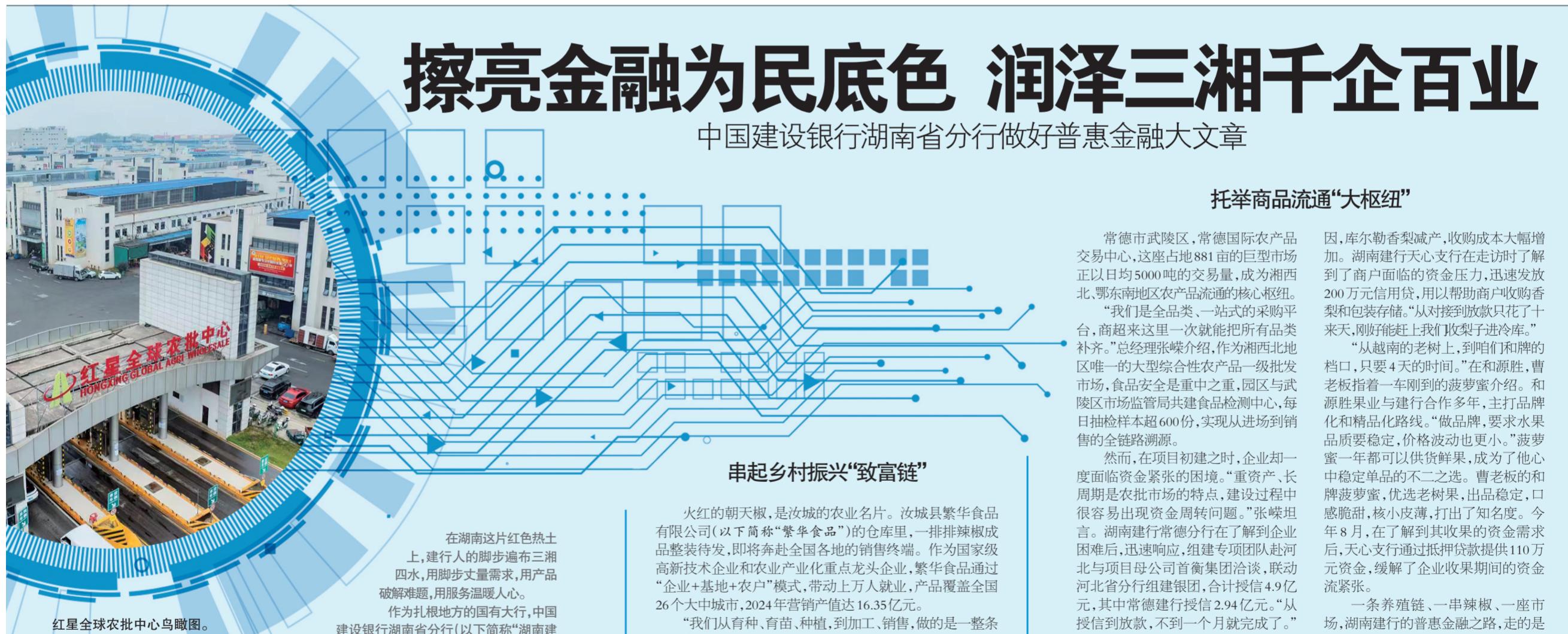
根据当天赛事直播，选手“归途”董胜进山10分钟就给自己抓了三只虫子和螃蟹。给自己挖洞的“林北”则笑称自己是“土拨鼠”。

“文车车”则找到一处天然崖壁作庇护所，被网友评价是目前最好的庇护所，“三面通透、背靠崖壁、面前有小溪”。选手“扛海碗”杨亦宸为自己找到的庇护所是看中其“平坦、阳光充足，可以种菜，离水源也很近”。

“刀疤哥”成为决赛场第一个钻木取火成功的人，选手“蜜蜂哥”符民乐则称决定10天之后再生火。

# 擦亮金融为民底色 润泽三湘千企百业

中国建设银行湖南省分行做好普惠金融大文章



红星全球农批中心鸟瞰图。

在湖南这片红色热土上，建行人的脚步遍布三湘四水，用脚步丈量需求，用产品破解难题，用服务温暖人心。

作为扎根地方的国有大行，中国建设银行湖南省分行（以下简称“湖南建行”）始终坚守“服务大众、促进民生”的初心，将普惠金融作为服务实体经济的重要抓手，以科技赋能、模式创新、服务下沉，为小微企业注入源源不断的金融动能。截至2025年10月底，湖南建行普惠金融贷款余额突破1346亿元，惠及小微企业超16万户。

## 激活现代农业“新引擎”

每个养殖户建立“数字档案”。

“通过‘猪博士’平台，就能判断猪只数量、质量和经营规模，风险可控，产品也能标准化推广。”湖南建行衡阳分行工作人员表示，分行据此构建风控模型，实现数据换信用，审批时间从数周压缩至最短两天，让资金在最需要的时候精准滴灌。

目前，仅正大衡阳公司链上融资规模已达1.03亿元，两年多来无一笔逾期。两个月前，这一模式在全省范围推广，预计未来信贷规模将突破10亿元，带动数千农户稳健发展。

“这次合作真正实现了从农业产业数据到银行纯信用的价值重塑。”范铁生表示，未来，双方还计划融合物联网等技术，尝试开发平滑行业周期的金融工具，帮助养殖户从获得融资升级为管理风险，实现可持续发展。

在衡阳，正大饲料（衡阳）有限公司的生产车间里，自动化生产线高速运转，码垛机器人灵活作业，一袋袋饲料从这里发往湘南各地的养殖场。在饲料流通的数据背后，金融活水也沿着这条通路，流向了末端的养殖场中。

“建行的客户经理比我们更清楚哪家养殖户猪仔出栏、需要采购多少饲料。”正大集团湖南区财务长范铁生笑着说。这一变化，源于建行与正大共同打造的“圈链群”产业金融模式。该模式以正大为核心企业，依托其自主研发的“猪博士”平台，将养殖户的生产数据转化为信用资产，实现纯信用、高效率的融资服务。

传统养殖业缺乏抵押物、信息不透明，融资难一直是行业痛点。“猪博士”平台通过物联网传感器、AI算法，实时采集温湿度、饲料投喂、疫苗使用等上百项数据，为

## 串起乡村振兴“致富链”

火红的朝天椒，是汝城的农业名片。汝城县繁华食品有限公司（以下简称“繁华食品”）的仓库里，一排排辣椒成品装待发，即将奔赴全国各地的销售终端。作为国家级高新技术企业和农业产业化重点龙头企业，繁华食品通过“企业+基地+农户”模式，带动上万人就业，产品覆盖全国26个大中城市，2024年营销产值达16.35亿元。

“我们从育种、育苗、种植，到加工、销售，做的是整条辣椒产业链。”繁华食品总经理朱树清介绍，公司旗下拥有农业公司、食品加工厂、销售公司等多类主体，形成了从田间到餐桌的全链条布局。

近年来，随着企业向C端消费市场和B端餐饮供应链双向拓展，资金需求更加多元。湖南建行郴州分行为其提供了1000万元流动资金贷款，支持其扩大生产、拓展渠道。如今，繁华食品不仅在线下商超、餐饮渠道稳扎稳打，还通过经销商对接真功夫、无穷等品牌，成为它们调味包、辣椒酱的核心供应商。

“我们不只是卖辣椒，更是做文化。”朱树清说，企业连续多年参与汝城辣椒节，将产品融入地方文旅推广，打造从辣椒产品到辣椒文化的品牌升级。在这条从田间到餐桌的产业链上，湖南建行的金融支持如同一条隐形的纽带，串起了农户、工厂、经销商和消费者，也让“汝城辣椒”香飘全国。



繁华食品车间，机械臂正在打包辣椒酱。



常德国际农产品交易中心。



正大饲料（衡阳）有限公司仓库。

## 托举商品流通“大枢纽”

常德市武陵区，常德国际农产品交易中心，这座占地881亩的巨型市场正以日均5000吨的交易量，成为湘西北、鄂东南地区农产品流通的核心枢纽。

“我们是全品类、一站式的采购平台，商超来这里一次就能把所有品类补齐。”总经理张嵘介绍，作为湘西北地区唯一的大型综合性农产品一级批发市场，食品安全是重中之重，园区与武陵区市场监管局共建食品检测中心，每日抽检样本超600份，实现从进场到销售的全链条溯源。

然而，在项目初建之时，企业却一度面临资金紧张的困境。“重资产、长周期是农批市场的特点，建设过程中很容易出现资金周转问题。”张嵘坦言。湖南建行常德分行在了解到企业困难后，迅速响应，组建专项团队赴河河北与项目母公司首衡集团洽谈，联动湖南省行组建银团，合计授信4.9亿元，其中常德建行授信2.94亿元。“从授信到放款，不到一个月就完成了。”张嵘感慨道，“这笔资金让我们能专心投入建设和运营。”

建行的服务并未止步于市场建设。针对园区内近千家商户，建行推出“农户贷”“商户云贷”等普惠产品，提供收款码、账户管理等综合服务，让金融活水从市场平台流向每一个经营单元。

在长沙红星全球农批中心，同样的故事也在发生，积极、高效、精准的服务得到了商户的高度认可。

天新伯兴果业专营库尔勒香梨、阿克苏苹果，每年香梨销量达两三千吨，成为品类头部商户。由于气候原

因，库尔勒香梨减产，收购成本大幅增加。湖南建行天心支行在走访时了解到商户面临的资金压力，迅速发放200万元信用贷，用以帮助商户收购香梨和包装存储。“从对接到放款只花了十来天，刚好能赶上我们收梨子进冷库。”

“从越南的老树上，到咱们和牌的档口，只要4天的时间。”在和源胜，曹老板指着一车刚到的菠萝蜜介绍。和源胜果业与建行合作多年，主打品牌化和精品化路线。“做品牌，要求水果品质要稳定，价格波动也更小。”菠萝蜜一年都可以供货鲜果，成为了他心中稳定单品的不二之选。曹老板的和牌菠萝蜜，优选老树果，出品稳定，口感脆甜，核小皮薄，打出了知名度。今年8月，在了解到其收果的资金需求后，天心支行通过抵押贷款提供110万元资金，缓解了企业收果期间的资金流紧张。

一条养殖链、一串辣椒、一座市场，湖南建行的普惠金融之路，走的是一条“创新驱动、生态共建、服务下沉”的创新之路。通过建行惠懂你App，实现一分钟融资、一站式服务；通过“技术流”评价体系，助力科创企业“知产”变“资产”；通过减费让利，每年为小微企业节省财务成本超30项……

湖南建行工作人员表示，下一步，建设银行湖南省分行将持续坚守普惠初心，深刻把握金融工作的政治性和人民性，不断提升服务水平，将普惠金融服务送到千家万户，做好“普惠金融”这篇大文章，为实体经济注入正能量和新动力。

文/记者李鑫智 通讯员何琼