

链接

▲ 珠峰上的商业攀登

1953年 5月 29日，新西兰探险家埃德蒙·希拉里和尼泊尔夏尔巴人丹增首次登顶珠穆朗玛峰。六十多年过去，攀登珠峰早已不是专属于职业探险家的运动，随着更多业余爱好者的加入，8848.48米也不再是一个不可征服的代名词。2013年是人类首次登顶珠穆朗玛峰 60周年纪念，当时有数据统计，截至 2012年登山季结束，已有 6322人次成功登顶珠峰。商业登山正在变成主流，并悄悄改变着珠峰和它周围的人们。

商业登山

所谓商业登山，是指登山客户支付一笔费用给探险公司，由探险公司负责提供高山上的服务，协助客户进行登山活动。通常珠峰商业登山服务方提供：向导的贴身服务、氧气、营地服务、适应训练、物资运输、危险线路的安全保障、医疗救助等，但不保证一定登顶。这种攀登方式意味着登山客户主要依赖探险公司的服务才能成功。

目前民间爱好者想要攀登珠峰，主



首次成功登顶珠穆朗玛峰的希拉里（右）和丹增

《喜马拉雅天梯》

要有两个途径：一是通过国外登山服务公司，从尼泊尔境内的南坡出发；二是经由北坡，这条线路目前只有西藏登山探险公司有经营资质，管理人员和工作人员都来自西藏登山学校。



攀登者留下的垃圾

收费

珠峰至今拥有的数千人次登顶记录中，绝大部分是近 20 年通过商业登山实现的。通过商业登山，很多普通人实现了“世界最高峰之梦”。但是，这个梦很昂贵。

攀登珠峰是一项危险系数相对较高的运动，大部分登山爱好者会选择请探险公司协助，费用不菲。有媒体报道，从北坡登珠峰的价格两年前就已高达 28 万元人民币。登山所需攀登装备也都非常昂贵，美国《国家地理》杂志的调查显示：一件连体登山服价值三四千美元，齐膝高的登山靴至少两千美元；早期挑战珠峰的人，没有很好的防寒装备，也没有必要的绳索与器具，氧气瓶更是稀缺品。而今氧气瓶已经成为攀登珠峰最有力的武器，攀登 7000 米以上的高峰，每瓶氧气价值近千美元，有人一带就是 5 瓶。

而且也并不是有钱就能攀登珠峰，在国内，个人攀登者必须通过中国登山协会获得攀登 8000 米以上高峰的许可并通过体检，才有攀登珠峰的资格。巨大的花销对中产阶级来说已是沉重负担，有些爱好者倾尽个人财富来到珠峰，再加上身体和天气条件的制约，或许面临的就是这辈子唯一的一次机会，这也会影响他们的心态。

珠峰上的拥堵

随着来攀登珠峰的人越来越多，甚至造成了珠峰的拥堵现象。截至上世纪 70 年代末，世界上每年成功登顶珠峰的人用一只手都数得过来。到 1993 年时，由于商业登山在珠峰出现，这个数字达到了 100 人。2004 年则超过了 300 人，到 2013 年，已经突破了惊人的 6000 人。由于珠峰每年适于攀登的窗口期并不长，如果从北侧攀登，登山时间以 4 月下旬 ~ 6 月上旬、9 月中旬 ~ 10 月上旬为最佳。此外，从建立大本营到登顶基本上需要 60 天左右，也就是说，在山上可能同时会有 1000 人。

这样高海拔的拥堵异常危险，因为珠峰太高，氧气稀薄，快上快下是最安全的方法。但在登顶的过程中，有几处非常狭窄的地方，大家必须排队通过，这意味着所有登山者，无论体力和技能，只能以同样速度缓慢前行。那些身体素质不那么好、登山经验不足的“业余爱好者”将大大拖慢队伍的速度。事实上，这几年确实有不少登山者因峰顶过于拥挤而在等待过程中冻伤致残，甚至不幸遇难。而且，众多的攀登者乱扔垃圾，也给珠峰带来了污染问题，当地的生态正在遭到破坏。❶