

南方掀起“冰雪热”，室内滑雪场盈利能力更强 冰雪消费就是典型的改善型消费

■长江日报记者吴瞳 常少华

随着寒假的到来以及春节的临近，越来越多的人来到室内外冰雪场地，享受冰雪运动的乐趣。

2024年11月，国务院办公厅印发《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》(下称《意见》)，提出了8个方面、24条政策举措，为冰雪经济的持续高质量发展提供了政策支持。根据《意见》，预计到2027年，我国冰雪经济总规模达到1.2万亿元。

如今，我国冰雪经济正打破空间限制，从东北、京津冀等传统冰雪胜地拓展至长三角、中部地区，甚至粤港澳大湾区等更南方的地区也掀起了“冰雪热”。

我国冰雪消费有什么特点？为何持续火热？南方地区发展冰雪经济前景如何？近日，《云端会客厅》邀请中央财经大学体育经济研究中心主任王裕雄，上海华略智库主管合伙人、新兴产业研究院院长陈昌智做客，就当前火热的冰雪经济话题展开分析讨论。

冰雪经济可以成为扩内需的重要发力点

《云端会客厅》：冰雪消费为什么近年来持续火热？

陈昌智：冰雪产业在近10年来实现了较快发展，实际上也反映出国家综合实力的不断提升。冰雪经济或冰雪运动，作为一种消费类型，首先要有供给。供给决定消费，消费反作用于供给。近年来，冰雪设施设备不断更新完善，冰雪场所建设得越来越好，它本质上是经济发展的产物。换句话说，20年前，即使大家想消费，也找不到消费的地方。

另一方面，随着经济水平的提高，人们基本的消费需求逐渐从基本物质消费转向体验式消费，这也是冰雪消费越来越火热的原因之一。

如今，冰雪经济不止于北方，在南方也非常火热，比如广州、深圳、上海等城市都在建设世界级的室内滑雪场。随着技术的进步，冰雪运动能突破地域和季节的限制，让更多人随时能享受到冰雪运动带来的快乐，冰雪运动有席卷全国之势。

北方跟南方的天然资源禀赋不一样，南方的冰雪消费大部分是冰雪运动的消费。但在北方，不止有运动，还有冰雪+文旅、冰雪+餐饮等，以及冰雪装备产业，都证明了冰雪经济具有很强的带动力和产业延伸性。当前，随着冰雪产业快速发展，各地都希望结合资源禀赋和经济发展实际，抓住“泼天的流量”。

《云端会客厅》：中央经济工作会议提出，“积极发展首发经济、冰雪经济、银发经济”。冰雪经济对全方位扩大国内需求，有何意义？

王裕雄：随着经济社会发展阶段的变化，人们的消费结构也在发生变化。根据国家统计局发布的相关居民消费统计数据，从2012年开始，我国传统消费的增速已经比体育、文化、娱乐、旅游等在内的新型消费增速变慢。这意味着，要扩大内需，促进消费需求，首先要找那些增长速度快的、新的消费增长点，也就是改善型消费或新型消费。

冰雪消费就是典型的改善型消费。从北京冬奥会以来的发展实践证明，冰雪经济堪当带动消费增长的重任。冬奥会的成功举办，帮助我国实现了冰雪运动参与规模的跨越式增长。

根据相关部门发布的数据，从北京冬奥会到2024年4月份，全国居民冰雪运动参与人数达到了3.13亿人，冰雪运动的发展有力拉动了冰雪消费的快速增长。2023年至2024年冰雪季，我国冰雪运动项目以及各类民俗冰雪活动、冰雪观赏体验等冰雪消费规模超过1500亿元。

把冰雪经济作为进一步扩大内需的一个发力点，无论是从消费结构变化的逻辑，还是从过去几年的实践来看，都是非常合理、科学的选择。

打造融合性消费场景对发展冰雪经济至关重要

《云端会客厅》：我国冰雪经济的发展和与其他国家相比有何差异？

陈昌智：冰雪经济在西方有几百年的历史了，北欧国家是传统的冰雪经济强国，从冰雪运动到冰雪产业，以及冰雪衍生的服务行业，都值得我们学习。

而目前，我国的冰雪经济发展还有较强的季节性特点，如何形成体验感好的长期性的产业和活动，还需要进一步学习和探索。

就产业本身而言，建立标准化的服务流程和理念，是当前的一项重要工作，甚至比硬件设施的建设更为重要。同时，在冰雪装备的高端化方面，我国与欧美国家还有较大差距，这也是推动消费升级的一个重要机会，围绕冰雪经济去开发先进装备，提升消费和运动体验，有着非常大的流量需求和实践需求。

《云端会客厅》：冰雪运动如何能带动冰雪经济加速发展？如何提高群众的冰雪运动参与度？

王裕雄：冰雪运动如何能够带动冰雪经济加速发展？这种带动机制是非常丰富多元的，至少有三个非常重要的机制。第一个方面，通过冰雪运动的普及和发展，能够进一步夯实冰雪消费人口，带动大规模的冰雪运动参与人口，让冰雪消费人口实现快速增长。第二个方面，围绕冰雪运动打造冰雪消费场景，传统的冰雪经济，业态比较单一，以“观冰赏雪”为主。在新阶段，可以围绕冰雪运动，包括冰雪运动赛事、冰雪运动设施来打造融合性的消费场景。比如，在滑雪场周边兴建滑雪小镇，打造多业态融合的综合体，营造多样化的消费场景，满足消费者需求。第三个方面，重塑冰雪经济的商业模式，从冰雪运动、冰雪旅游到冰雪文化，这些业态的经济特征是不一样的，把这些业态融合在一起，可以实现优势互补。

目前，我国冰雪运动的主要参与群体有几个方面的特征，从年龄上看，主要以35岁以下的年轻人为主。从地区来源上来讲，这几年发生了很大的变化，过去主要是传统的有冰雪资源的北方地区，随着冬奥会的举办，特别是近些年实施的“南展西扩东进”战略，冰雪运动在南方地区的普及速度非常快，2023至2024年的雪季，滑雪类运动项目订单量排名前5的城市中，有4

个城市是南方城市。此外，参与人群中以中高收入人群为主。这是当前冰雪运动主要参与群体的几个特点。

下一步，在提高群众冰雪运动参与度上，要继续实施“南展西扩东进”战略；加大基础设施建设，大力发展群众身边的冰雪运动设施，包括各类模拟滑雪设施；推动冰雪运动进校园，发展青少年冰雪运动俱乐部和培训机构，全方位推动冰雪运动的普及。

从盈利能力上看，现阶段南方的室内滑雪场可能更强

《云端会客厅》：南方地区为何也能发展冰雪经济？如何保持可持续性？

陈昌智：北方有独特的、天然的资源优势，特别是在大型户外滑雪场以及冰雪世界的体验方面。但从发展冰雪运动和冰雪经济来讲，南方也有优势。

首先，南方地区有巨大的流量，不仅经济发达，也有非常多的人群想去体验冰雪运动，支撑消费的人群很大，比如上海、广州、深圳等地，一批专业的室内冰雪大世界就应运而生。

南方地区也有更好的服务管理经验，并且在滑雪场的建设、运营过程中使用了很多数字技术，让各种服务更加人性化，带来了更好的安全感、魔幻感和体验感。在产业联动上面，南方也做得更好。比如，发展冰雪装备产业、冰雪赛事等，都是南方地区更加突出。所以，发展好冰雪经济，要有产业链意识，也要有更好的配套服务，才能留住“泼天的富贵”。

王裕雄：南方的冰雪设施之所以能够发展起来，首先是有需求，其次是有供给。刚才讲过滑雪市场来自南方的消费者比重一直在快速增长，需求很旺盛。供给不仅仅是一般意义上的供给，还有一个非常重要的含义：南方的中心城市建设和运营室内滑雪设施是可以盈利的。这一点非常重要。北方的冰雪经济发达，资源禀赋最有优势，但从盈利能力上看，现阶段南方的室内滑雪场可能更强。北方的室外滑雪场投资成本非常高，运营雪季一般为4到5个月。如果非雪季的运营没有做起来的话，盈利能力会受到很大的限制。但是南方的室内滑雪场可以四季运营，同时这些滑雪场往往不只是一个滑雪设施，更多的是在大型城市综合体或者是体育综合体里，有很好的利益补偿机制。

所以，在供需两旺的背景下，南方地区的冰雪经济自然能够实现较好、较快地发展。

《云端会客厅》：制约冰雪经济发展的难点堵点有哪些，如何破解？

陈昌智：冰雪经济或者冰雪运动一定要融入日常生活当中，成为生活、价值的一方面，才能转向深度化发展。冰雪运动要长期性，真正具备深度价值，一定要得到全方位的升级，包括政府、市场、体育、资本、消费者等各个层面，形成全社会共同认可的价值。

与此同时，冰雪消费的体验度，也需要进一步完善，包括服务和设施设备的升级，各地要差异化地发展，形成多元化的冰雪消费场景体验。冰雪经济还要契合当地产业特色，形成耦合，打造多样化的“冰雪+”产业。

从装备产业来看，我国运动装备产业发展迅猛，但冰雪装备占比仍然较低。未来能否满足我国大规模发展冰雪运动的装备需求，还需要实现进一步推动冰雪装备产业链式发展，形成国际竞争力。

王裕雄：冰雪经济从观赏性的简单消费向深度消费转换，这是消费需求的必然经历。要满足这样的需求，当务之急是要从供给侧着手改革创新。对冰雪经济而言，融合至关重要，把冰雪运动、冰雪文化、冰雪旅游、冰雪装备产业链做大，推动冰雪与其他相关产业融合发展，创造融合性场景，只有这样才能更好地满足消费者的需求。

当前，制约冰雪经济的难点堵点，仍然不少，还面临很多挑战。

在需求端，尽管冰雪消费的人群规模在快速扩大，但人均冰雪消费支出水平相对来讲还很低，如何一方面满足这些支出水平很低的需求，另一方面还要实现盈利，这对供给侧带来了很大的挑战。

供给侧的可持续发展也面临挑战，我国冰雪经济业态在快速发展，但持续的、可盈利的商业模式仍然有待探索。

基础设施需要不断完善，尽管冰雪设施在快速发展，但区域分布、数量、结构等，还存在诸多不足，还需要继续加强投入和建设。要素支撑也亟待加强，包括冰雪经济的用地、人才、资金、数据，这些要素保障还要进一步强化，还面临较大的改革任务。

综合来看，有三个方面的政策组合拳非常重要。第一个方面是要进一步夯实需求基础，通过全民健身活动，进一步普及冰雪运动，扩大人群规模，提高消费水平。第二个方面是鼓励各类创新的政策，特别是在商业模式的创新上、冰雪装备的更新升级、数字技术的运用等方面，需要政策进一步支持。第三个方面是强化发展保障的政策，特别是要素保障，要加强金融创新、产业人才培养、冰雪用品和服务标准化体系建设等，强化对冰雪经济发展的保障。

人没来先给“诚意” 光谷人才集团全球引才

长江日报讯(记者李佳 通讯员东新才)1月14日，中国光谷人才发展大会暨3551国际创业大赛颁奖典礼活动现场，光谷人才集团、华中科技大学、中国科学院武汉分院、九峰山实验室、中国信科等多家单位共同启动“轻舟行·全球英才猎聘行动”。

据介绍，光谷人才集团“轻舟行·全球英才猎聘行动”，将立足光谷、辐射湖北，依托湖北科创供应链体系，联合全省上市公司、“专精特新”企业、高校院所、重点实验室、新型研发机构，聚焦电子信息、生物医药、人工智能、量子科技等新兴和未来产业所需，发挥英国、新加坡、比利时、上海、北京、深圳、香港等7大光谷驿站引才效能，2年精准引进100位全球拔尖人才。

光谷人才集团党委副书记、总经理孔璇介绍，每年拿出2000万元，对正在洽谈、尚未入职的海外博士、博士后和研究员给予直接资金支持，最高可达36万元。在科创供应链平台上发布各类引才需求，上线“轻舟行”服务平台，从申请、审核到拨付，一站式办理，随到随报、随报随享。

人没来先给钱，为何？“在近3年服务中，我们发现，人才和引才单位相互试探，人才瞻前顾后，担心技术落地得不到全力‘托举’，错过产业化最好时机，人才需求方也会担心人才‘跑了’。我们作为中间‘服务商’，决定在政府资金支持外及时‘补链’，拿出‘诚意金’，促成‘好事儿’。”孔璇说。

他打了一个比方说，真金示诚心，服务才能显诚意，并非给钱了之。光谷人才集团还备好1亿元的光子基金扶持初创，5亿元浦发银行科技人才贷定向投放，5万平方米未来创业空间专属定制，开展32个工程序列职称辅导，常态化举办人才沙龙，开设创新创业培训营，推荐参评各级人才项目，帮助人才链接一切所需资源，胆大心细保持人才池项目富有活力。

高压线上干精细活儿 新一代带电作业机器人亮相



绝缘臂能将机器人送到高压设备附近开展作业。

长江日报讯(记者宋磊 通讯员刘超)“高压设备上，我们研发的机器人能代替人工，可开展各类带电检修作业……”1月13日，在国网湖北电科院高压试验大厅，该院设备技术中心智能运检专责简旭告诉长江日报记者，该院新近研发的新一代带电作业机器人本领越来越强。

简旭介绍，带电作业机器人是一种能在不停电的情况下进行带电检修作业的智能装备，能有效提升供电检修的安全性。近年来，带电作业机器人已在湖北常态化用于10千伏配网带电作业中。经国网湖北电科院与中国地质大学(武汉)联合研发，新一代机器人在国内率先适应10千伏至220千伏带电作业场景。

高压试验大厅内，记者看到，新一代带电作业机器人通体白色，由斗臂车和机器人平台两大部分组成。斗臂车形如小坦克，底部履带结构能轻松跨越小坡、路肩等地形环境，其绝缘臂能将机器人送到高压设备附近开展作业。

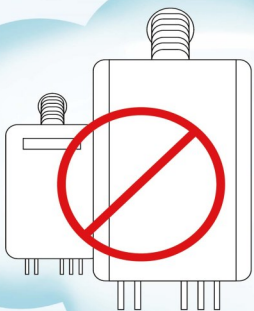
“经升级，新型机器人不怕高压电击。”简旭说，传统10千伏配网带电作业机器人无法用于220千伏变电站场景，否则高压电会打坏机器人，造成装备损坏。为攻克这一难题，研发团队成功研发了机器人强电磁场防护技术，利用多层组合屏蔽材料包裹、金属3D打印关节防护等工艺，实现机器人在10千伏至220千伏电压等级下有效进行等电位带电作业。

“它还有更敏锐的‘双眼’、更灵活的‘机械手’。”简旭介绍，新一代带电作业机器人具备多源混合视觉定位技术，可对1米远的目标进行±2毫米级的高精度空间定位。他指着机器人“手臂”告诉记者，这里是机器人的“关节”，能对1.3米半径内的目标开展灵活作业。

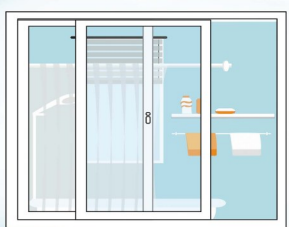
新型带电作业机器人能干哪些活？简旭介绍，它除了能完成10千伏配网带电机器人能完成的绝缘子冰清洗、部件安装等工作外，还能完成更多精细作业，包括夹线螺栓锁紧、激光剥线及带电搭火等。其中，激光剥线主要通过自研的蓝激光剥线工具对导线绝缘皮进行精准切割，既可完全切断绝缘皮，又不伤及金属层，有效解决了传统机械剥线工具出现的卡刀、伤线、剥线失败等问题，“如同一位医术高明的外科医生，机器人能在高压线上‘做手术’”。

据悉，下一步，国网湖北电科院带电作业机器人攻关团队将开展绝缘子带电除冰新功能研发，以及带电作业机器人实用性水平提升，最终通过机械化、智能化运检手段，有效保障电网安全稳定运行。

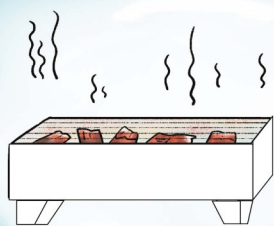
如何预防一氧化碳中毒



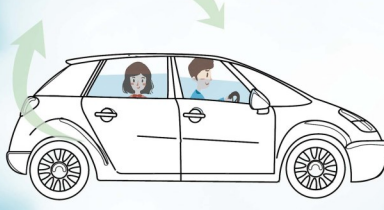
超期服役热水器
不使用淘汰热水器



浴室门窗不要紧闭
冬天洗澡时



要放在室外
睡觉时煤炉炭火等



让车内外空气对流
经常打开车窗