

中国冰雪运动市场目前是全球最大的初级市场,也是全球唯一快速增长的市场

# 越寒越火,冰雪市场进入热季

本报记者 徐潇

入冬后,我国一些地区迎来了大范围的降雪,多地雪景和奇观景象频频上热搜。11月29日,新疆伊犁昭苏县副县长在雪地纵马奔腾的视频火了之后,当地旅游团排期已排到元旦。而不管是看雪景还是雪上运动项目,都进入火热期。

### 逐渐普及的冰雪运动

11月29日,北京市民常女士带着孩子在王府中环旁的室外冰场滑雪,感叹:“人多得像下饺子一样。”这是北京第一个开放的室外冰场,尽管北京室外温度已经零下,但来体验冰雪运动的市民热情高涨。“小朋友都喜欢玩雪,许多家长也希望从小培养孩子的兴趣嘛。”常女士向记者介绍,到室外冰场是初学体验比较多,因为价格亲民,可以体验几次,如果想学就可以去室内冰场正式学习滑冰或者冰球等运动。

对于滑雪爱好者而言,征服雪山是一生追求,距离不是问题。河南的鲍先生趁着周末两天到张家口崇礼雪场,“只能说是解馋,两天不够过瘾。”他表示,看到朋友圈里有朋友发滑雪的照片,按捺不住,带上学具就直奔崇礼。而与他一样的“滑雪重度爱好者”,立志打卡全球雪场。

天眼查专业版数据显示,我国目前有超过4800家经营范围含“滑雪”的滑雪相关企业。从地域分布上看,河北的滑雪相关企业数量最多,近600家,黑龙江以近500家相关企业数量位居第二。此外,山东和广东也均有400家以上的滑雪相关企业。

值得一提的是,近年来,冰雪活动在南方不断“升温”,滑雪已不仅仅是北方人的专属。地处我国南部的广东省,滑雪相关企业数量并不落后,排名位居吉林和辽宁两省之前。“没见过雪的南方人”对冰雪运动也十分热衷,南方

## 京冀协同,打造“华北数据湖”

本报记者 蒋茜

“目前,北京市数据中心机架总规模28万架,绝大多数为本市自用,而河北省对外服务型数据中心机架总计10.5万架,90%毗邻北京,有力支撑了我市软件信息服务业和大数据发展。”北京市经济和信息化局副局长潘锋在11月24日举行的中国大数据创新创业大会上介绍了京冀大数据产业现状。

数据显示,2019年北京市软件和产业信息服务业产业规模达到1.35万亿元,2020年预计达到1.6万亿元。而紧邻的河北张家口市近年来将数字经济作为全市的“七大主导产业”之一,大力实施数字经济倍增计划。

对此,中国工程院院士郭桂蓉表示,随着互联网特别是移动互联网快速的发展,加速了信息化向大数据融合渗透。中国人口居世界首位,将会成为产生数据量最多的国家,海量数据的产生使得政府、企业对大数据技术的需求与日俱增。

张家口市委常委、市政府常务副市长郭英在会上介绍,目前该市已经投入运营数据中心项目9个,服务器规模72万台,打造了张北云计算产业基地、怀来大数据产业基地、经开区互联网信息产业园等多个核心园区。“特别是怀来充分利用独特的生态优势和区位优势,加快推进大数据产业建设,成功引进腾讯、秦淮、微软、抖音等企业66家,建成4个数据中心、42万台服务器投入运营。”

本次大会在河北省怀来县举行。据张家口市委常委、怀来县委书记孙晓函介绍,刚刚闭幕的河北省委九届十一中全会把张家口怀来大数据产业基地建设,与雄安新区数字经济创新发展试验区、石家庄数字经济产业园一并写入河北省“十四五”规划,为当地发展数字经济提供了更广阔的舞台。

怀来县县长贾贤兵则细数了当地发展数字经济几大优势——紧邻北京、气候凉爽、绿电充足、光纤直连北京、数字产业集聚且成本低。“近年来,通过持续引进一批数字经济领军企业,我县累计签约投资额过1000亿元,签约落地服务器500万台,42万台服务器投入运营,上下游签约企业达60多家,全县大数据产业链基本形成。”他说,怀来已成为北京地区签约服务器规模最大、投入运营服务器最多的县。

为支持大数据产业发展,怀来出台了一些优惠政策。比如,企业用地方面,工业用地出让不超过每亩35万元。又如,租用办公用房1000平方米以下的大数据创业企业,两年内分别予以100%、50%的大数据减免。

“2025年,怀来县数字经济产业规模将达到2000亿元以上,基本形成数字经济完整发展体系。2030年,将引进10家以上头部企业,聚集一批数据采集、存储、分析服务企业和软硬件配套企业,带动相关产业规模突破百亿元,打造成为‘华北数据湖、京冀软件谷’。”贾兵说。

### 阅 读 提 示

到2022年,我国冰雪装备器材产业年销售收入将超过200亿元,年均增速在20%以上。冰雪活动在南方也不断“升温”,滑雪已不仅仅是北方人的专属。

地区室内冰场在不断扩张。

据悉,2019年6月,广州花都融创和江苏无锡融创室内滑雪场的开业,引得当天数以万计的雪迷涌入雪场。事实上,北京冬奥会申办成功以后,室内雪场逐步兴起。

据相关报道,从2015年中国获得冬奥会举办权后,室内滑雪场的数量出现爆发式增长,截至2018年,仅3年时间室内滑雪场从7家增加到26家。与欧美国家相比,我国室内滑雪场增长速度极快,领跑于全球。而户外滑雪场更是呈现突飞猛进的势头。雪场建设的数量、雪场的规模、参与户外滑雪的人数等指标都迅速放大。除了东北、华北等区域,新疆、内蒙古、西北等地的雪场也在吸引着人们的眼球。新疆阿勒泰市将军山滑雪场吸引了来自全国各地的滑雪爱好者。目前,将军山滑雪场已建成雪道41条,日接待游客量可达上万人。

### 雪山变金山

与国外相比,中国的滑雪市场刚刚起步。无论是在欧洲还是邻近日韩,冰雪运动早已是大众体育,也形成了较厚实的文化基础。雪山不仅是著名景区,一到假期,许多家庭还会选择去雪山度假,而滑雪运动员则可以成为欧美家喻户晓的明星。在中国,滑雪一直以来只是“小众”运动,甚至家庭收入较高才可以承担滑雪等运动消费。

近几年,冰雪产业越来越火,离不开相关政策的支持。2018年,国家体育总局发布《带动三亿人参与冰雪运动实施纲要》,提出以冬奥会为契机,大力普及群众性冰雪运动,到2022年,实现带动三亿人参与冰雪运动的目标。



## 河北唐山:打造锂电新能源产业基地

本报记者 陈华 本报通讯员 包育晓

中国·合肥第十八届“绿色大圩”葡萄文化旅游节前不久落幕,随之而来的“业绩”数据也于日前公布。据统计,通过微信、抖音、京东商城、京东直播平台、淘宝网等电商渠道,大圩镇共销售约450万斤葡萄,销售额达4000余万元。和当地葡萄总销量3000万斤的数量相比,450万斤的电商销量算不上太多,但与往年相比已经有了一个质的飞跃。

### 种植户成网红

大圩葡萄协会副会长李克虎说,2020年是大圩葡萄销售方式的一个很大转折点。“受疫情影响等因素的影响,游客虽比往年减少,但借助各种形式的电商销售,大圩葡萄反而卖得比以前快。”葡萄种植户杨志永,是两个孩子的妈妈,也是大圩镇远近闻名的电商“网红”。

自从去年夏天注册抖音账号“大圩葡萄真是甜”以来,杨志永已经拍摄上传了近500个视频,粉丝也从最开始的个位数,慢慢增长到了如今的5400多人。

不少顾客在平台上看了杨志永的直播后第二天,就会来到她的葡萄架下线下订货。几乎每天,杨志永都有不少于1000元的订单要发出去。“以前我们种植户都是站在马路上招揽生意,不仅存在安全隐患,也影响景区的秩序和形象。现在抖音粉丝多了,我坐在家,订单就从四面八方飞来。葡萄卖得快,还能在家照顾两个孩子。”杨志永说。

### 直播带货成热门

大圩镇是长三角地区著名的葡萄产地,该地一年一度的葡萄文化旅游节至今已经举办了十八届。考虑到直播带货已成为农产品销售的“新常态”,大圩镇从今年节庆活动一开始就为网络直播带货预留了场地。

这种薄弱主要体现在三个方面:一、培训需求与滑雪指导员数量严重不足;二、大滑雪场馆剧增,专业管理人员、专业技术人员却严重缺乏;三、竞技运动员培训需求增大而专业教练员稀缺。冰雪产业进入快速发展期后,一些市民开始注重培养孩子成为专业竞技运动员,尤其以花滑和冰球最受欢迎。根据数据预测,到2022年,滑雪行业场地专业人才需求量约为20900人,人才缺口不容忽视。

另外,国内开设冰雪专业的学校集中于体育类专业院校,而综合类大学开设冰雪专业的甚少,并且学校均集中于东北三省和北京、河北两地,冰雪教育高等化全国化的路程还比较遥远。学校在滑雪理论教育培训的同时,也注重职业技能的训练,一般会选择1~2家滑雪场作为学生的实习、就业基地,因此冰雪教育的施行程度从一定意义来说与滑雪场地的发展状况息息相关。如果雪场“一季三闲”,不仅浪费资源,而且很难实现盈利。

国外的一些知名滑雪胜地,夏季会开展高尔夫、山地自行车、滑索、徒步、缆车观光、滑翔伞等经营项目,甚至组织音乐节、电影节、美食节等活动来寻求盈利。

国内雪场也在探索全季经营,如北京渔阳滑雪场的山地高尔夫和音乐节,重庆金佛山滑雪场的缆车旅游,吉林北大湖、万达长白山、黑龙江亚布力等滑雪场的山地越野运动、观光项目等。在张家口崇礼,雪场将夏季经营发力点放在了营地教育上。例如太舞滑雪场通过成立自然学校,设计和引进课程,将雪道变为营地教育场所,不仅寻求盈利,也可以培养更多专业人才来弥补市场空缺。

北京第二外国语学院教授靳新建表示:“任何一个冰雪旅游目的地,都不可能只是通过举办专业冰雪赛事来带动冰雪旅游整体发展,只有让冰雪旅游成为更多普通人群的消费选择甚至生活方式之后,才可能迸发出强大的市场动能,以需求刺激供给,推动目的地价值链的延展与深化。”

### 市场观潮

本报记者 赵昂

根据近日举办于广州的“2020中国自行车产业大会”上透露的消息,今年我国自行车行业收入预计将突破3600亿元,同比增长10%。另外,海外市场特别是对欧美市场增长明显,今年1~9月份,我国自行车出口额增长12%,电动自行车出口额增长2.7%。

如此行业态势,引得不少投资人进入自行车行业。天眼查的数据显示,今年7月全国新增注册自行车生产企业18538家,而8~10月份的增加数字分别是15540家、15730家和11024家。换言之,短短四个月,就有6万家新增自行车生产企业。

今年自行车行业爆发,与多重因素有关。一方面,疫情期间人们青睐于自行车出行,一则避免公共通勤聚集;二则强身健体,不论是在国内还是国外。另一方面,随着共享单车行业洗牌完毕,相关企业开始大量采购自行车。要知道,今年共享单车行业靠前的企业中,有多家订单单量突破1000万次,高强度的使用和消耗势必给生产企业带来大量订单。

也就是说,自行车行业的爆发,与外部环境因素影响很大。但是国内的自行车市场,正在趋于饱和化,我国自行车年产量8000多万辆,电动自行车年均产量超3000万辆,在社会保有量上,自行车社会保有量近4亿辆,电动自行车近3亿辆。自行车并无尾号限行,停放也要占地方,家庭一般不会保有过多自行车,现在的社会保有量是否正在接近饱和,值得思考。

不可否认的是,这一次的自行车行业爆发,受外部环境影响。外部环境可以有利于自行车生产企业,也可能瞬息万变。疫情形势的变化,可能会改变人们对交通工具的选择,特别是在海外市场。另外,国内各地在增加绿色出行比例、增设自行车道的同时,也在规范电动自行车的使用和共享单车的停放,加大对超标电动自行车的整治,这些措施同样会影响上游的生产企业。只不过,这样的影响,往往在较长时间后,才能从使用端传导至生产端。但是,自行车生产企业扩充产能,是需要前期的诸多成本投入,特别是时间成本,一旦扩充的产能遭遇行业的瓶颈,由此带来的产品积压和回款困难,都将对生产企业产生不利影响。

搞贸易的有种说法,叫“2月的口罩,3月的额温枪,4月的熔喷布,5月的头盔,6月的自行车”。而今,2月的口罩热已经过去,行业回归正常,不过好在口罩是日常消耗品,不存在彻底饱和的上限,但自行车则不同。6月的自行车热会如何发展,值得长期观察。

对于企业而言,要考虑到一旦市场回归常态化,自己要如何竞争立足,在电动自行车锂电池领域内是否有技术优势,在竞技自行车、儿童自行车、老年专用车方面,是否有相关产品开发?这些,都将是市场回归常态之后,可能的新增长点。

## 加快技能人才培养 轨道交通加速发展 长沙交通建设领域频传好消息

本报讯(记者 刘静)近一段时间,长沙交通工程建设领域频频传出好消息。11月27日,历时3天的2020年全国行业职业技能竞赛——中国铁建股份有限公司职业技能竞赛在长沙落下帷幕。本次竞赛由国家人力资源和社会保障部批准,中国铁建和中国就业培训技术指导中心联合主办,中国铁建重工集团承办,竞赛职业(工种)为盾构机操作工。

据了解,盾构机是集“机、电、液、光、传感、信息”技术于一体的大型隧道施工装备,号称“地下航母”。此次竞赛为国家级二类竞赛,旨在加快培养和选拔高技能人才,为交通工程建设贡献技能英才。经过紧张激烈角逐,中铁十四局、中铁十八局、中铁十六局3支队伍斩获团体总成绩前3名;有来自中铁十四局、中铁十八局、中铁十二局的三人夺得个人总成绩前3名。个人总成绩前3名选手在报请国家人力资源和社会保障部核准后,将授予“全国技能能手”荣誉称号。

11月27日,中国中铁电气化局承建的长沙市轨道交通6号线在黄梨隧车辆段成功组立接触网“第一杆”,标志着长沙6号线供电系统工程正式开工。长沙轨道交通6号线是沿城市主客流走廊布置的骨干线路,全长48.1公里,共设车站34座。建成通车后,将加强城市“一次两主”的跨江联系,对缓解交通压力、引导城市呈东西向拓展等方面具有重要意义。

今年7月,长沙地铁客流量首次超越常规公交车,长沙成为继北上广深等城市之后,我国第8个进入全面地铁时代的城市。依据长沙市城市总体规划和综合交通规划,至2030年长沙轨道交通共建设6条地铁骨干线和6条地铁补充线及磁浮快线,共13条地铁线路,线路总长约456公里。

## 荒滩变枣林 红枣酿美酒 和田打造红枣深加工循环产业链

本报讯(记者吴锋思 通讯员阿地拉)眼下,正是新疆和田红枣丰收期,走进和田县阿瓦提乡映入眼帘的是大片的红枣林,枣农正忙着采摘,晾晒已成熟的果实。

阿瓦提乡红枣种植面积为1.4万亩,年产量2800吨。乡里在发展红枣产业中,引进龙头企业,围绕红枣深加工打造出了一条原生态农业循环产业链,带动群众增收。

“2011年以来,这片红枣林子越来越美,果实越结越多,我们的信心也越来越足。”和田东川农业科技发展有限公司总经理王龙向记者介绍说,“这里原来是一片荒滩,后来我们投资开荒种植红枣树,才有了现在的红枣基地。”

2011年,和田东川农业科技发展有限公司通过招商引资落地阿瓦提乡,投资5500万元,种植了规模为3197亩的红枣基地,通过努力打造品牌,公司红枣产品在2014年获得了国家有机证。2019年红枣产量达到1000吨;今年年产量在1200吨以上。2019年10月,和田东川农业科技发展有限公司又在阿瓦提乡产业园成立了子公司和田县边疆红农业发展有限责任公司,生产以红枣为原料的红枣酒、红枣蒸馏酒,不断增加红枣附加值。公司建设的初衷是探索和田地区农产品深加工的出路,解决当地农产品价值低、销售难的困境。据介绍,准备再建一个饲料厂,用红枣酿酒的酒糟制成饲料,饲料还能用来养牛、养羊,畜牧产出发酵有机肥又能被用在枣树上。这样,围绕红枣形成了一条绿色生态循环产业链。