

冬季旅游多点开花 消费升级火出圈

“冷资源”变成“热经济”

随着气温走低与年末节日假期临近,冰雪经济持续爆发式增长,成为激活国内消费、链接国际市场的重要引擎,避寒度假、跨年迎新、假期深度游等业态呈现“多点开花”的景象。

激活市场 南北互动

作为冬季旅游的核心支柱,冰雪旅游正实现从“小众体验”到“大众消费”的跨越式发展。数据显示,全国滑雪场数量已达748家,冬季滑雪人次突破2605万,同比增长12.9%,坚实的市场基础,推动冰雪经济迈入高质量发展新周期。携程平台数据印证了市场热度,11月以来,国内雪场门票预订量同比激增近2.2倍,海外相关预订增长50%,哈尔滨、北京、长春、阿勒泰等目的地持续领跑热门榜单。

南北游客的双向流动,成为国内冰雪旅游的显著亮点。途牛数据显示,冰雪旅游预订用户中,南方用户占比接近70%,上海、杭州、广州等城市成为主要客源地,“北上追雪”成了南方游客冬季出行的主流选择。与此同时,北方小众冰雪目的地加速崛起,黑龙江黑河、伊春等地通过与旅游平台合作打造特色品牌,破解了传统冰雪目的地“停留短、消费浅”的瓶颈。

消费结构的升级,更彰显冰雪经济的含金量。游客从“一日打卡”转向“多日沉浸”,华北重点冰雪区域酒店连住两晚、三到四晚的订单占比分别提升5%和3%,带动餐饮、购物、娱乐等二次消费显著增长。体验内容也从单一滑雪向多元度假延伸,儿童托管营、丛林徒步

步、非遗手作、博物教育等产品涌现,滑雪场逐渐升级为家庭度假目的地,进一步丰富了市场供给。

协同发力 叠加效应

在冰雪经济的强势牵引下,冬季旅游市场打破“一冰独大”的格局,呈现出“冷热并举、全域联动”的多元生态。

从全局看,“温泉+微度假”成为跨区域消费的新宠。上海、北京、杭州、腾冲等地的温泉景区与度假酒店订单量持续走高,客源以本地及周边家庭为主,主打“放松身心+亲子互动”的体验模式,与动感十足的冰雪运动形成“一动一静”的互补格局,满足了不同群体的冬季出行需求。而跨年旅游则精准捕捉年轻客群的“仪式感”追求,“80后”“90后”亲子家庭与“00后”游客合计占比超80%,超五成游客选择“就近跨年”。上海迪士尼度假区、北京环球度假区、西安大唐不夜城等兼具文化底蕴与潮流属性的地标,成为跨年打卡的“顶流之选”。

寒假与春节的预订热潮已提前启动,境内市场呈现差异化增长态势。境内游方面,北京、三亚、哈尔滨等目的地预订领先,冰雪旅游、主题乐园、传统文化体验类产品持续走俏;出境游市场则向着多元化、深度化方向发展,马尔代夫、泰国等经典海岛目的地热度不减,俄罗斯免签政策直接带动相关酒店预订量同比增长超两成,埃及、阿联酋、欧洲连线游等长线产品,也成为亲子家庭的热门选择。业内人

士预测,出游高峰将从明年1月下旬持续至春节假期结束。

创新赋能 双向贯通

冬季旅游的蓬勃发展,更离不开产业创新与融合的深层赋能。在冰雪旅游领域,“高性价比”策略有效降低运动门槛,中小型滑雪场预订量同比激增2.6倍,为初学者和年轻群体提供了低成本体验机会,实现市场的梯度培育。“冰雪+”“温泉+”等融合业态不断创新,“日滑夜泡”的经典组合、新疆禾木的管家陪滑与马拉爬犁体验等特色产品,让冬季旅游充满温度与记忆点,直接推动相关产品客单价与入住率显著提升。

值得关注的是,冰雪经济正成为打通“双循环”的重要窗口。携程数据显示,今冬冰雪目的地入境游订单同比近乎翻倍,河北、新疆、内蒙古等地区增幅均超130%,其中东南亚客源占比近七成,便利的免签政策让中国冰雪盛宴成功吸引全球目光。与此同时,出境冰雪游也涌现新热点:俄罗斯丰富的冰雪资源与免签政策形成双重吸引力,海外知名滑雪目的地的度假订单同比增长超100%,形成“国内市场热、国际互动旺”的良性循环格局。

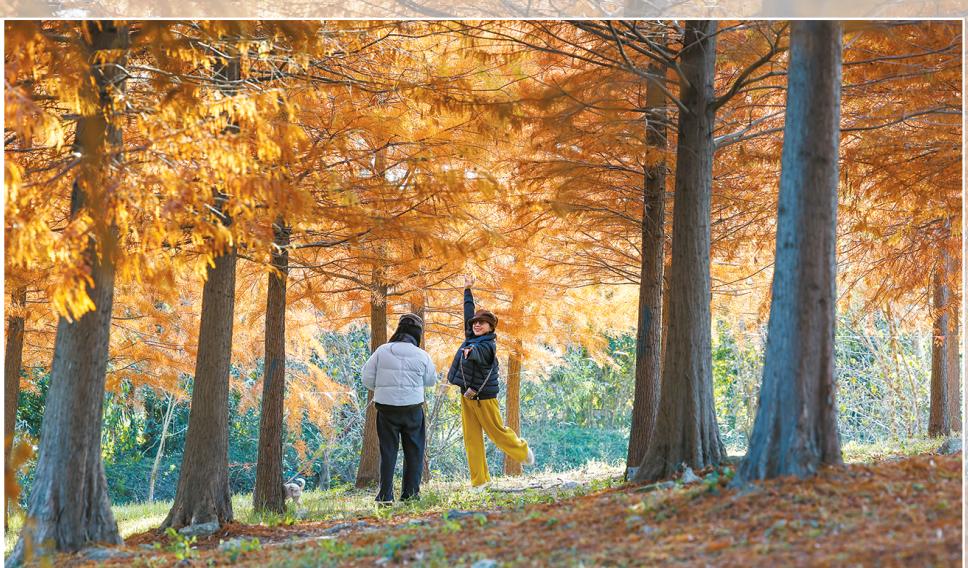
冰雪经济的持续升温不仅实现“冷资源”向“热经济”的转化,更推动冬季旅游完成全季节布局、全区域覆盖、全产业链升级的跨越式发展,为消费升级与经济增长注入源源不断的强劲动力。

本报记者 杨玉红

冬日层林尽染 邂逅五彩水杉

松江区米市渡松南郊野公园迎来水杉林最佳观赏期。成片水杉褪去翠绿,换上冬季“五彩衣裳”,从金黄到橙红再到深赭,层层递进的色彩交织成一幅绚丽油画,吸引众多市民游客前来沉浸式体验这短暂而珍贵的自然盛宴。

本报记者 陶磊
通讯员 姜辉辉 摄影报道



血糖不稳 当心疱疹“趁火打劫”

专家提醒“别只盯着化验单箭头”

高血糖”的恶性循环,甚至可能诱发心梗、中风等危及生命的并发症。

冯波特别提醒:“很多人看化验单只看有没有箭头,但内分泌科医生从不只看箭头,因为不同年龄的血糖控制目标是不同的。等到出现箭头,往往已经太晚了。”他呼吁患者应与医生建立伙伴关系,进行精细化、前瞻性的血糖管理,而非被动地“追着箭头跑”。

带状疱疹绝非普通皮肤病。上海市东方医院(北院)皮肤科主任徐楠介绍:“年龄是带状疱疹最重要的危险因素,50岁以上人群、以及患有糖尿病等慢性病的患者,都是带状疱疹的高风险人群。此外,我们在临幊上看到越来越多的年轻的带状疱疹患者,不健康的生活方式会导致‘继发性免疫功能下降’,许多年轻人面临高强度的工作节奏和巨大的职场压力,长期熬夜、作息不规律、精神紧张,这就为病毒的再激活提供了土壤,是带状疱疹在年轻群体中高发的重要原因。”

面对“糖疹联防”的挑战,将预防关口前移至社区,是打破困局的核心策略。接种疫苗是预防带状疱疹等感染性疾病最经济、最有效的手段之一。然而,在社区一线,呼吁成人疫苗接种并非易事。浦东新区金桥社区卫生服务中心分管院长陆晴道出实践痛点:“很多慢性病患者对接种疫苗心存顾虑,总觉得自己体质虚弱,不敢接种。”为了打通“最后一公里”,金桥社区卫生服务中心正在努力推进新模式。“我们创新推出‘疫苗健康教育处方’,通过对全科医生进行系统培训,让他们成为疫苗科普的‘专家’。现在,家庭医生在为糖尿病等慢病患者诊疗时,会进行全面的健康评估,并为符合条件的患者开具个性化的疫苗接种建议。”陆晴介绍。

本报记者 郁阳
实习生 唐敏

扫码看视频



中一签赚四十万?「明星股」背后费思量

昨天的A股市场上再现“现象级事件”。在连续几个交易日大涨之后,有着“国产GPU第一股”之称的摩尔线程昨天股价再度大涨28%,股价收于941.08元,再创上市以来新高。事实上,这距其12月5日上市仅5个交易日,市值更是实现从2823亿元到4000亿元的跨越式增长,创下年内新股最快市值增长纪录。不过,摩尔线程今天上午迎来回调,截至今天上午收盘,摩尔股份报838元,跌幅达到10.95%。

随着摩尔线程的上市,“你中签了吗?”成了不少股民朋友近期交流的热点话题之一。这背后与其带来巨大的“赚钱效应”密不可分。有业内人士算了一笔账:如果投资者中签摩尔线程新股且持有至今,中一签新股的最大浮盈已超过40万。不过相关数据又揭示了另一个事实:大部分中签者,无论是幸运的网上申购散户,还是网下获配的机构,选择了在首日将巨额账面浮盈迅速“落袋为安”,有超过85%散户在上市第一天就抛出。

12月5日,摩尔线程正式登陆科创板,开盘即报650元/股,相较114.28元/股的发行价大涨468%,盘中最高上涨502.03%,报688元/股;截至收盘,摩尔线程报600.5元/股,上涨425.46%,全天成交153.1亿元。

此次,摩尔线程新发行7000万新股,上市后总股本为4.7亿股,其中本次新股上市初期网上中签的2938.2386万股处于无限售流通状态,其余股份处于限售锁定期。而当天摩尔线程全天成交约25.12万手(2512万股),上市当天实际换手率85.49%,意味着上市首日有超过85%的中签散户在上市当天就选择卖出摩尔线程。

业内人士指出,摩尔线程股价暴涨是“稀缺标的+政策背书+产业刚需”三重逻辑因素共振的结果。作为国内唯一能在功能上对标英伟达的全功能GPU企业,摩尔线程被市场誉为“中国版英伟达”,其核心竞争力与时代背景构成估值飙升的核心支撑。不过,摩尔线程昨晚发布股票交易风险提示公告,称公司于今年12月5日在上海证券交易所科创板上市,截至12月11日,公司股票收盘价格较发行价格涨幅为723.49%,公司股票价格涨幅较大。公司股价涨幅显著高于科创综指、科创50等相关指数涨幅。

摩尔线程称,近日公司股价波动幅度较大,可能存在短期上涨过快出现的下跌风险,可能存在市场情绪过热情形,可能存在非理性炒作,呼吁广大投资者注意二级市场交易风险,审慎决策,理性投资。摩尔线程还披露公司生产经营的情况,今年1至9月,营业收入为7.85亿元,但公司预计2025年母公司股东净亏损7.30亿元至11.68亿元。经公司自查,截至目前,公司生产经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化,内部生产经营秩序正常,不存在影响公司股票交易价格波动重大事宜,不存在应披露未披露的重大信息。

有业内人士提醒,摩尔线程的技术实力和市场前景值得肯定,股价上涨是对其价值的一种体现。但投资者要保持理性,不能盲目跟风。毕竟,科技股的波动往往比较大,风险也相对较高。

本报记者 杨硕