

吉林市滑雪场“一季热”到“四季火”

“冬旺夏淡”“冬季专营、夏季停摆”“一季养四季”……一直以来，不少传统滑雪场面临这样的行业窘境。吉林省吉林市地处北纬43度长白山脉区域，位于冰雪黄金纬度带，多面环山，滑雪场多达11家。近年来，该市主要滑雪场积极探索夏季运营，加速从“一季热”向“四季火”转型。

今年暑期，吉林市主要滑雪场立足自身山地林草等生态资源优势，打造集休闲户外、避暑康养、赛事运动、潮流度假于一体的四季旅游度假目的地，“滑雪场的夏天”越来越有吸引力。

享夏日清凉

乘坐缆车抵达北大湖滑雪度假区的山顶，顿觉清风送爽。这里地处长白山余脉，主峰南楼海拔1404.8米。高海拔地区气温低，该度假区夏日平均气温22摄氏度。

来自河南郑州的13岁小学毕业生刘千遇，正在跟家人在山顶赏景拍照。“夏天的滑雪场不像冬季那般喧闹，气候凉爽，场地开阔，还可以畅快地玩卡丁车、骑山地自行车。”刘千遇说。

北大湖滑雪度假区线上运营经理刘莹告诉记者，今年夏季，度假区内的地中海酒店首次开启夏季运营，有力拉动了夏季客流量增长，日均接待客流量约为冬季的三分之一。

室外滑雪场植被茂密，既是“天然氧仓”，也容易形成区域性清凉气候。在距离吉林市约半小时车程的中旅松花湖度假区，记者看到，几名游客在山脚下戏水乐园的草地上追逐嬉戏。乘缆车穿过花海、来到山顶，又是另一番新气象——气温明显比山脚低，又有阵阵凉风，不少游客在标志性点位打卡。

中旅松花湖度假区市场营销总监张明告诉记者，度假区自2018年启动夏季运营以来，依托凉爽的气候条件和毗邻市区的区位优势，已成为山清水秀、避暑康养、乐享山野、潮流有趣的山地度假小镇，打造出森林穿越、花海美景、缆车观光、萌宠乐园、儿童卡丁车、草地滑车等20余种山地娱乐项目。

在吉林北山四季越野滑雪场的羽绒服租赁间，几名来自江苏的游客正在选租羽绒服。“这是我的南方朋友，没怎么见过雪，所以我带他们来这个四季越野滑雪场转转。”吉林市市民李静说。

该滑雪场利用原有人防工程改扩建而成，常年保持恒温零下6摄氏度，2023年11月对外开放后一直坚持四季运营。长达1308米的室内雪道，不仅吸引着游客一探究竟，还让冰雪项目运动员四季训练、“冬赛夏办”成为可能。

“好大的雾凇啊！”在北山四季越野滑雪场的室内雾凇实验室，晶莹剔透、如梦如幻的雾凇让游客惊叹。为突破雾凇的季节观赏限制，该实验室用气象科技解锁雾凇生成密码，成功模拟并再现了自然雾凇在蓬松度、外观形态与质感上的特征，吸引游客纷纷打卡。

玩多样活动

“从网上看到这个滑雪场的花海特别美，就与闺蜜分别带着家人过来了。”长春游客史莉赶到松花湖度假区，立即奔向漫山遍野的花海，边拍照边夸赞。

中旅松花湖度假区4月25日全面启动今年夏季运营，围绕“乐活山野、自在度假”主题，持续做强“上青山”四个特色IP：上青山、看花海，上青山、观日出，上青山、趣露营，上青山、跑越野。9月初度假期将举办“2026凯乐石松花湖东北100跑



滑雪爱好者在体验夏季室内滑雪。

本报记者 马洪超摄



游客在中旅松花湖度假区的滑雪场标志性点位打卡拍照。

本报记者 马洪超摄

山赛”，赛事中签人数超1万人。

“自今年夏季运营启动至7月底，松花湖度假区累计接待游客超20万人次，同比增长20%，亲子家庭占比最高。”张明说，8月份为暑期运营最旺月份，度假区持续完善全年龄段山地游玩项目，游客整体平均停留2天至3天，留宿人数明显增加。

在北大湖滑雪度假区网绳乐园，儿童在钢架和缆绳编织成的悬空网绳空间内嬉戏。顶层的遮阳网撒下整片阴凉，凉风吹过，让人倍感心旷神怡。刘莹介绍，这个网绳乐园是在已有草坪露营、山地滑车、卡丁车、观光缆车、高山花海等项目的基础上，投资500万元建设的新设施，去年国庆假期投入运营，今年暑期进行了更新升级。

自6月19日开启夏季运营，北大湖滑雪度假区陆续举办北大湖山野市集、北大湖山·村健康跑、云朵音乐节等四大项17个小项的活动。同时，重点打造“东北最大高山花海”“东北最高高山露营地”两个拳头产品，对山地骑行、丛林穿越、网绳乐园等30余项四季旅游项目进行更新升级，更好满足游客个性化需求。

室内滑雪场也做了升级。除了1308米的室内雪道供滑雪，北山四季越野滑雪场在今夏还推出雪雕区、雪圈游乐区、雪地爬犁、雪地观光车等大众趣味冰雪项目，让游客有得看更有得玩。

抓市场培育

滑雪场发力夏季运营并向四季旅游目的地转型，难免遇到新情况新问题。对此，吉林市各家滑雪场加大宣传力度，做好安全保障。

“夏季避暑竞品多，东北地区山林景区会分流游客，滑雪场并不具备冬季滑雪的难以替代性。”张明说，松花湖度假区的夏季游客以省内短途客群为主，吉林市和长春市游客居多，夏季品牌宣传力度需持续加强。

松花湖度假区在今夏运营中注重“以节造势、以聚引流”，先后举办星空花海露营节、国潮端午主题活动等特色节庆，抓住省、市重点活动时机加力宣传，积极吸引省内外游客。同时，该度假区还结合自身的富氧环境和活动场地优势，探索推出夏季旅居、康养、研学等产

品，通过旅行机构进一步扩大夏季运营的市场影响力。

北山四季越野滑雪场负责人徐鸿博告诉记者，尽管今年7月本地降雨偏多，8月上半月气温较往年偏高，但滑雪场经营业绩依然保持了上年同期水平。他认为，长期以来，大众形成了“滑雪看雪是冬季专属”的认知，部分游客对室内滑雪场“夏天玩雪、盛夏赏雾凇”的反季体验认知不足，需加强宣传引导和市场培育。

今夏运营中，该滑雪场精准锚定暑期重点客群，构建全域引流、全域联动、全域传播的引流体系。线上联动一些社交平台，持续推送“盛夏穿棉袄赏雾凇”“夏日沉浸式玩雪”等话题，打造达人探店、线上团购、直播种草等活动，持续放大在网络上的影响力；线下则联动吉林市各大景区、酒店、旅行社、研学机构，实现资源互通、客流互导，并借力吉林市夏季文旅推

介活动，参与城市文旅品牌推广，有效吸引了省内外避暑游客以及域外游客。

安全运行是做大市场的基础。北山四季越野滑雪场常年恒温零下6摄氏度，需要全天候运行温控、造景、制冷设备，电力可靠供应和设备安全运行容不得半点马虎。8月5日7时，国网吉林供电公司派工作人员来到这家滑雪场，抢抓客流高峰来临前的清晨窗口期，对滑雪场用电设备开展全方位专项“体检”，保障夏季高负荷时段供电安全无虞。

每年冬季和夏季关键节点，国网吉林供电公司都主动走访北山四季越野滑雪场，对雪场所涉高低压配电设施、线路进行全维度隐患排查，助力闭环消除安全风险。该公司还结合滑雪场年度实际用电负荷，科学研判下一年度用电趋势，提前优化电网运行方式与资源调配，全力为滑雪场安全运营保驾护航。

近期，随着长鑫科技、国仪量子等高科技公司的上市，投资其中的地方国有资本巨幅增值。在财富效应的吸引下，不少地方国资摩拳擦掌，准备大干一场，甚至提出了变“土地财政”为“股权财政”的口号。然而，忽视自身能力水平，急功近利、盲目跟风投资，效果可能适得其反。

国有资本作为国民经济“压舱石”，其投资导向不仅关乎国有资产保值增值，更直接影响国家产业布局与新质生产力的培育。地方国资投向硬科技、新产业这些方向无可厚非，但这并不意味着就可以不讲程序、违背规律。从盲目跟风热门赛道到“倒贴式”招商，从追求短期政绩到忽视产业规律，这些行为不仅可能造成国有资产流失，更可能透支地方发展潜力。一些地方为了在短期内打造“亮眼政绩”，不顾自身产业基础与资源禀赋，盲目追逐热门风口，甚至以“超常规优惠”“违规兜底”等方式争抢项目。这种“赔本赚吆喝”的招商，本质是将政府角色从“市场引导者”异化为“风险兜底者”，以行政力量扭曲市场信号，最终陷入“内卷式”逐底竞争。更需要警惕的是，部分地方国资追风逐浪，巨额投资背后还隐藏着乱决策、利益输送等问题。

工欲善其事，必先利其器。破解国资投资急功近利困局，需从制度层面重构“耐心”基因。投资是一门技术活，并不是谁有钱谁就行，投什么、投多少、怎么投、怎么管、如何退，中间藏着一系列学问，不认真钻研这些具体问题，提升自身能力，投资难免陷入追风逐浪、盲目决策的境地；投资更是件高风险的事，往往“十投九不中”，国资投资如何分散风险、覆盖损失、厘清责任，需要科学合理的制度和流程设计。

首先，要建立与产业周期匹配的长周期考核机制，将评价维度从单一财务指标转向全生命周期绩效，以及对地方就业、税收、产业链培育作出的贡献等，对服务国家战略的高科技投资给予更长的回报容忍期。若以年度利润考核需要10年培育的项目，以单一项目成败问责投资团队，只会催生“不敢投、不愿投”的畏难情绪，或倒逼投资行为走向另一端——为规避风险而放弃真正具有战略意义的早期项目。其次，完善容错免责机制，明确“合理失败”与“违规失职”边界，对程序合规、尽职履责但因技术风险或市场突变导致的亏损予以免责。再次，强化专业导向与产业协同，严守主业红线，杜绝跨界投机，依托专业机构开展投前尽调与投后管理，避免行政化“押赛道”导致的产能过剩与资源错配。最后，健全多元化退出渠道与激励机制，吸引并留住专业投资人才。需要指出的是，国资投资不是“无限期输血”，更不能以长期主义为名掩盖低效与失职。真正的“耐心资本”，既要有“功成不必在我”的胸怀，也要有“功成必定有我”的担当。既要敢于在关键领域“投早、投小、投硬科技”，也要坚守风险底线，杜绝盲目扩张与冲动投资。

科技创新与产业升级是一场马拉松，高科技项目往往研发周期长、前期投入大、失败风险高，私人资本因各种原因望而却步，而这正是国有资本应当补位的“市场失灵”领域。合肥国资十年如一日支持长鑫存储突破DRAM技术垄断，深圳国资以天使母基金扶持初创企业跨越“死亡之谷”，这些成功案例无不印证：国资的核心价值在于“雪中送炭”而非“锦上添花”，在于陪伴创新长跑而非追求短期套利。站在高质量发展的新起点，地方国资投资必须跳出“快速进出”“追风逐浪”的浮躁陷阱，以战略定力深耕地方产业沃土，真正跑出属于自己产业的加速度与韧性。



8月23日，在四川省达州市渠县有庆镇太阳村稻田间，联合收割机将收获的富硒有机水稻卸入粮车。

邓良奎摄（中经视觉）

青岛把链式思维从纸面落到地面

本报记者 刘 成

走进位于青岛市新型显示产业园的开设芯屏产业园二期项目工地，19栋厂房正加紧进行外立面装修。塔吊转动间，一个总建筑面积约16.5万平方米的产业载体已初具轮廓。一路之隔外，京东方移动显示模组青岛生产基地的自动化产线高速运转，每天数以万计的显示模组从这里下线，发往全球终端厂商。

数据显示，今年1至6月，青岛市新型显示产业园实现规上工业营收超260亿元，同比增长9%，芯屏产业能级加速跃升。新型显示是典型的技术密集型赛道，技术壁垒高、投资压力大，自2022年挂牌以来，这片土地靠链式集聚，把整条产业链锻造成形。

作为青岛市新型显示产业园区建设主体，青岛西海岸新区新型显示产业链“链长”单位，青岛经济技术开发区始终坚持产业链思维打造产业生态，围绕海信视像、京东方两大“链主”企业，将招商引资从“广撒网”转向“靶向发力”。

前不久，总投资1亿元的一款中间体材料项目落户产业园，这是上游关键材料“从无到有”的重要突破。“中间体材料是制造OLED面板核心发光功能

材料的基础原料，这个项目预计今年12月全面投产。”青岛经济技术开发区管委会投资促进部部长毛功进说。

锻造完整的链条，必须精准“织网”。青岛经济技术开发区精准绘制产业链全景图谱，按图索骥、靶向招引，重点瞄准细分领域，把“强链、补链、延链、固链”从纸面落到地面。这种链式思维的效果正在显现——京东方背光源本地配套率已达100%，海信电视的背板、扩散板等器件本地配套率接近80%。截至目前，园区已集聚37个重点项目，总投资超600亿元，显示模组和终端制造规模跻身国内前列。

链式集聚带来的不只是配套便利，更是创新合力的释放。“过去企业各搞各的研发，资源分散、重复投入。”青岛经济技术开发区管委会经济发展部部长代天说，“如今，链主出题，配套企业答题，攻关方向更聚焦。”

产业集聚起来了，新的问题又来了：厂房够不够？配套跟不上得上？以开设芯屏产业园二期项目为例，园区把部分大厂房调整为二层、三层结构，面积从600平方米到16000平方米灵活可选，餐厅、宿舍同步规划。“大企业需要独立空间，中小配套企业

则需要共享资源、降低运营成本，这种‘模块化’设计正是对企业不同成长阶段需求的精准回应。”开设芯屏产业园招商经理孙雪如是说。

为了做好全要素保障，园区还打出了一套精准的“组合拳”：空间上，1.4万余亩园区土地为产业发展留足空间；资金上，“金融管家”品牌汇聚20家合作机构，为园区新增授信超77亿元；人才上，启动“聚才汇智”重点人才引擎行动，与5所中职院校和11家人力资源机构开展定向培养合作，截至2025年底集聚新型显示产业人才达2.3万人。

从“挂牌起势”到“发展胜势”，3年时间，青岛市新型显示产业园交出的不只是一份成绩单，更是一条可复制的路径：用链式思维破题，用生态黏性留人，用要素保障托底。

“接下来，我们将加快新型显示、光通信等泛半导体产业生态构建，持续深化精准链式招商。依托新型显示产业园，对照产业链上下游配套企业清单，聚力招引关键材料、核心零部件等企业入园集聚。强化要素统筹保障，提速项目落地建设投产，以园区平台赋能产业集群提质增效。”青岛经济技术开发区管委会常务副主任隋斌表示。



8月24日，直播培训师在河北高邑县花卉种植基地指导学员拍摄蝴蝶兰花卉视频。

梁子栋摄（中经视觉）