

交通便利成振兴红利

——沈白高铁开通一年发送旅客超千万人次

线路全长430公里，结束吉林省通化、白山两市不通高铁的历史，一年发送旅客1150万人次……沈佳高铁沈阳至长白山段(以下简称“沈白高铁”)自去年9月28日正式开通运营以来，以路网激活要素流动，以服务温暖万千旅客，以文旅赋能区域发展，不断为吉林高质量发展注入新动能。

出行更便捷

“以前从长春去通化，只能开车或者换乘绿皮火车，费时费力。沈白高铁开通后，坐高铁3个小时左右就能到达，方便多了！”长春市市民宋明宇说。

沈白高铁出沈阳后一路向东，经抚顺、通化、白山等地，终至长白山站，并与京哈(北京至哈尔滨)、长珲(长春至珲春)、敦白(敦化至长白山)高铁连成“O”形闭环。这是东北地区首条高铁环线，串联起沈阳、长春、敦化、白山、通化、抚顺等10座城市，极大方便了群众出行。中国铁路沈阳局集团客运部市场分析室工程师张选涛介绍，沈白高铁日常开行动车组24.5对，其中直通7对，管内17.5对；“沈阳北—沈阳北”“长春西—长春”的环线动车G8131、G8133、G8137、G8138为核心重点车次。

路网完善带来的最直接变化，是时空距离的重塑——沈阳北站至长白山站最快1小时53分可达，北京朝阳站至长白山站最快仅需4小时33分，长白山正式接入京津冀“半日经济圈”。

“千年积雪万年松”，长白山是吉林省最大的文旅IP，天池、瀑布、温泉、原始森林等吸引着大量游客。沈白高铁开通后，这里逐渐成为京津冀居民的周末出游目的地。“以前从北京来长白山，耗时很长，现在坐高铁4个半小时就能到，来长白山基本是‘说走就走’。”北京游客高鸣说。

数据显示，今年7月至9月，长白山站累计发送旅客68.89万人次，同比增长17.85%；2025年11月初至2026年1月末，长白山站累计到达客流达60.21万人次，较上一年同期增长41.73%。

据了解，沈白高铁开通运营一年来，铁路部门始终全力提升服务水平，尤其针对东北冰雪旅游特点推出多项便民服务。针对南方游客冬季乘车车厢温暖、出站后气温低至零下二三十摄氏度、换装不便的问题，铁路部门在通化站、白山东站、长白山站、长白山西站设置“暖暖屋”，配有更衣室、暖风机、暖贴，方便滑雪爱好者换雪服、存放雪板；推出“雪具便利行”，覆盖东北环线25个车站、10趟重点列车，车厢大件行李处专门改造雪具固定位，也可通过中铁快运托运大型雪具，让滑雪板不再手拎肩扛；与地方文旅部门及景区联动，从长白山站、长白山西站、通化站出站后，持高铁车票可免费乘坐接驳专车直达雪场。

张选涛介绍，下一步，沈白高铁将继续用好“一日一图”，在节假日、冰雪季动态调整运能；继续优化站车便民服务，完善计次票、旅游专列等文旅产品，深化空铁、公铁联运，更好满足广大乘客出行需求。

产业添机遇

高铁开通不仅带来了客流，也增加了沿线地区产业发展机遇。

长白山北坡，一座由老火车站改建而成的长白山火车里假日酒店今年8月运营，因鲜明的火车风格而引人注目。这里原是1973年建成的白河火车站，2021年12月新建长白山站投用后，白河站停止办理客货运业务。酒店将18节退役绿皮车厢改造为多主题客房，配套火车主题餐厅、林间火车花园，与远处的长白山林海实现有机融合，成为长白山全新文旅打卡地。

“沈白高铁运营后，客流大幅增长对文旅设施配套提出新要求，为白河站改造为酒店提供了契机。”沈铁文旅集团长白山公司经理原向东说，酒店运营采用“高铁一住宿一景区”一站式模式，游客搭乘沈白高铁抵达长白山站后，酒店提供全天候商务专车接驳及行李转运、定点接送服务；酒店与景区深度联动，在站内服务中心及前台提供票务预订、路线定制、游玩咨询及直通车预约等服务。

交通成网，旅游成带，产业渐成气候。在沈白高铁串联下，长白山的冰雪世界、通化的葡萄酒庄、白山的森林氧吧，从散落的珍珠成了精美的项链，沿线工业也迎来发展机遇。随着出入长白山地区更加便捷，沈白高铁沿线的优质矿泉水、健康农产品等被更多人看到，相关产业迎来更多发展机会。

走进货运站长白山东站，只见一台吊车正吊起一个又一个集装箱，整齐码放在轨道上的货运火车上。集装箱里面的，正是本地的优质矿泉水。沈阳铁路物流中心长白山营业部经理程勇说，近年来特别是沈白高铁运营后，站场的矿泉水货运量快速增长。对此，站里积极打造“工厂—铁路干线—分拨仓—终端市场”全闭环物流服务模式，打通长白山矿泉水出山通道，及时送往全国各地。

在集安市鸭绿江河谷地带，鸭江谷酒庄拥有345亩标准化葡萄园，构建起一条集种植、酿造、加工、观光体验于一体的完整产业链。“沈白高铁开通运营为酒庄带来了更多客源，产品卖得更好了。”鸭江谷酒庄总经理孔子璇说。

一年来，沈白高铁沿线各站开启高铁快运业务，利用动车组车厢富余空间及高铁快运柜存放快件，人参、鹿茸、灵芝孢子粉等东北特产仅需3.5小时就能从通化抵达北京朝阳站。“以往客户订购野生山参等高端礼盒，最怕路上耽搁或者弄坏。”集安市清河镇大彬参茸行个体工商户殷巨江说，有了高铁快运专人押运业务，专人乘坐高铁全程护送，交货又快又稳，顾客买着放心，在家乡做直播电商也更有底气和信心了。

从坐着高铁观看风景，到利用高铁买卖“鲜货”，沈白高铁打通了引客入山和山货出山的快速通道，让沿线群众的日子更有奔头。

周边同受益

沈白高铁不仅连通了沈阳和长白山，还通过与既有高铁线路相连，让快速通达效应扩散到周边地区，带动了相关地区发展。

珲春是吉林省最东端的一个小城，与俄罗斯、朝鲜接壤。在珲春东北亚跨境电

商产业园帝王蟹展销馆里，展销馆负责人王海正忙着招呼一批顾客。水池中，一只只进口帝王蟹挥舞着蟹爪，蟹壳工艺品、蟹形雪糕等文创产品吸引不少游客。

沈白高铁开通后，与前些年已开通的敦白、长珲高铁线路相连，沈阳直达珲春再添新通道。“现在，沈阳、北京的客人来珲春品尝新鲜帝王蟹更方便了，顺道还能去长白山、延吉转一转，珲春文旅也跟着热闹起来。”王海说，去年国庆假期，珲春渤海古镇的帝王蟹系列活动与另两处新晋网红打卡地共接待游客超28.4万人次。借着这股热度，当地启动“帝王蟹文化旅游美食休闲季”，还将蟹壳工艺品、蟹形雪糕等产品推荐到一些网红打卡点销售。一年来，珲春累计发运帝王蟹1.3万件、334.3吨。

延边州是国内最大的朝鲜族聚居地区，民俗风情浓郁。去年9月底沈白高铁通车后，延边文旅持续升温，延边博物馆的预约参观人数不断创新高。“在延边博物馆，我看到了朝鲜族农耕用具、特色服饰和传统礼仪等，感觉不虚此行。”大连游客王

妹涵说。

延边博物馆馆长孙美玉介绍，沈白高铁开通运营后，该馆迎来更多观众，在节假日推出红领巾讲解员引导、探秘答题、点触魔墙等互动项目，将“参观+体验+研学”融为一体。

“沈白高铁不仅是一条交通线，更是吉林交通服务东北振兴、赋能文旅经济、促进区域协调发展的有力支撑。”吉林省交通运输厅运输管理局出租客运管理科科长张中宝介绍，沈白高铁运营后，吉林东部与京津冀城市群的时空距离大幅拉近，吉林高铁通达能力实现历史性跨越，“高铁+自驾”出行模式日益成熟，“快进慢游”文旅融合发展格局进一步完善。

飞驰的列车正拉动着黑土地，把交通便利化作实实在在的振兴红利。“未来，我们将继续开好沈白高铁这趟‘流动的列车’，把交通优势转化为发展动能，让更多游客坐着高铁领略白山松水魅力，让黑土地上的特产走出大山，实实在在惠及沿线及周边群众。”张选涛说。



中秋国庆双节期间，广东演艺赛事消费持续升温。从横琴长隆飞船乐园的“人机共演”，到广州聚龙湾太古里的沉浸式河涌音乐会，再到音乐公园、剧院等推出的一系列演出赛事，越来越多文化内容进入商业街区、旅游空间和城市生活，带动观演、游览、消费相互连接。赛事经济正在成为文旅消费的新增长点。

但流量不等于增量，热闹也不等于效益。关键在于，能否把“来了多少人”转化为“留下多少消费”，把一场演出、一项赛事转化为一次旅行、一串消费。近年来，各地持续推动文化和旅游深度融合，丰富“音乐+旅游”“演出+旅游”“赛事+旅游”等业态，创新多元化消费场景。发展赛事经济不能止于聚集人气，更要着眼于扩大优质供给、创新消费场景、畅通消费链条。

从“流量入口”转向“消费场景”。演艺赛事本身具有较强的聚客能力，但如果活动结束后人群即散，流量的消费价值就难以充分释放。需推动演艺赛事与商业、旅游、餐饮、住宿、交通等更深融合，把一次性客流嵌入更丰富的城市消费空间。其重点不是简单增加消费项目，而是围绕观演、观赛需求重新组织消费场景，让消费者愿意留下来、走出去、再体验。

从“一场活动”转向持续稳定的内容供给。文旅消费的吸引力，最终取决于内容品质和供给丰富度。演唱会、音乐节、赛事等具有较强话题性和聚客力，但如果过度依赖少数大型活动，消费容易呈现明显的节庆性、脉冲式特征。在大型活动之外，需持续培育中小型演出、原创内容、沉浸式体验和特色赛事，形成层次更加丰富、周期更加稳定的产品供给。只有持续产出好内容，才能让一次性流量沉淀为稳定“留量”。

从“单点消费”转向链式消费。演出赛事带来的消费，不能只停留在门票本身，而应进一步延伸至餐饮、住宿、购物、交通以及城市游览。当前各地探索的“票根经济”，本质上就是以一张票为纽带，打通不同消费场景。进一步看，还需加强票务平台、文旅平台、商业平台之间的协同，让观演、旅游和消费更加顺畅地衔接，降低消费者决策和转场成本。

更重要的是，要从追求“客流量”转向更加注重消费质量和综合效益。文化和旅游消费具有较强的综合带动作用，一场活动产生的价值，不仅在吸引多少人，更在于能否延长停留时间、拓展消费半径、提升城市体验，并形成可持续的市场需求。因此，不能只看票房和人次，还需关注住宿餐饮、商业消费、旅游接待及城市品牌传播等综合效应。

这对城市治理和产业协同也提出了更高要求。演艺赛事表面上是文化活动，背后连接的是交通组织、商业运营、旅游服务、公共空间和管理。要推动文商旅体等资源协同配置，进一步完善活动审批、交通接驳、消费服务等配套，提升城市整体承载和组织消费的能力。

只有真正实现从“聚人气”向“促消费”、从“看一场”向“游一城”、从短时流量向持续消费转变，才能更好将“赛演流量”转化为文旅消费增量，为扩大内需、释放消费潜力注入更多动能。

本版编辑 徐 达 美 编 倪梦婷



内蒙古通辽市开鲁县发展特色林果产业——

鸡心果成增收“黄金果”

本报记者 吴 浩

金秋时节，内蒙古自治区通辽市开鲁县的10万亩鸡心果迎来集中采收期。作为鸡心果的重要原产地，开鲁县立足特色林果资源优势，以科技标准化种植为支撑，以全产业链升级为抓手，让小小的鸡心果成为带动群众增收致富的“黄金果”。

走进开鲁县黑龙坝镇孟家堡村的标准化果园，鸡心果挂满枝头，果香扑鼻，农户们忙着采摘、分拣、装运，一派丰收景象。“今年果园整体收益可观。我经营的两片果园总面积约80亩，经过8年的精细化培育，目前树体长势稳定，果品品质优良，种植收益每年都在增长。”果农李向东说。

为破解“优质不优价”困局，开鲁县把鸡心果标准园建设作为破解产业发展瓶颈的“金钥匙”。该县深化科技赋能，常态化开展林果专项技术下沉服务，通过田间授课、实操指导等方式，普及科学种植管护技术，全面提升果品品质，增强市场竞争力和

品牌影响力。

“我们全面推行栽植、管护、采收、储藏、运输全环节标准化管控，有效解决了以往果品品质参差不齐、储运损耗大等难题。搭配一码溯源体系，实现果品从田间到终端市场全流程规范化监管。”开鲁县林业和草原局林业工作站站长孙世民说。

目前，开鲁县已建成鸡心果标准化示范园41处，栽植总面积约10万亩，其中盛果期面积4.2万亩，年总产量超1亿斤，总产值3亿元以上。为打破鲜果销售单一的产业局限，破解“非标果”附加值低、销路窄的难题，当地积极延伸产业链条，打造果品精深加工体系，推动鸡心果从“种得好”向“卖得精、价值高”转型。

在内蒙古百年酒业有限责任公司果酒车间，空气中弥漫着淡淡的鸡心果酒香味。“鸡心果经过精深加工，制成果酒，果品身价提升8至10倍。”公司

董事长王清军介绍，公司历时3年攻关研发出鸡心果酒，年设计产能500吨，每年可消化鸡心果1500吨，后续还将研发鸡心果白兰地、果汁、果醋等衍生品，持续延伸产业链、拉升产业价值链。

如今，开鲁县已构建起鸡心果“标准化种植、精细化管护、智能化分拣、精深加工、全域化销售”的完整闭环产业链，实现果品分级利用、价值最大化，持续盘活特色农业资源，有效带动群众就近就业、持续增收，成为县域乡村振兴的支柱特色产业。该县培育引进10余家果品加工企业，延伸开发出多种深加工产品，年加工能力达2万吨。

据介绍，开鲁县将持续深耕标准化种植，扩容升级产业基地，力争将标准化示范园提升至300处以上，加快出口备案大基地建设，主动对接国际高端市场，持续放大小鸡心果的富民大效能，以特色产业高质量发展赋能乡村振兴。



10月8日，甘肃省张掖市临泽县板桥镇西湾村红辣椒晾晒场上，种植农户正在翻晒辣椒。 王 摄(中经视觉)