冰雪经济从“一季热”走向“四季旺”

冰雪装备、冰雪文化、赛事与“冰雪+”融合业态发展迅速

本报记者 李乔宇



图片素材来源：视觉中国

随着全国多地滑雪场陆续“开板”，2026—2027冰雪季持续升温。去哪儿数据显示，11月份以来，“滑雪”“冰雪”等关键词月内搜索量环比增长1.2倍，2026年11月份至2027年春节前出发、航程在2000公里以上的热门冰雪航线预订量同比增长2倍。

冰雪航线热度升温，折射出冰雪经济规模的持续攀升。《2026中国冰雪产业发展研究报告》显示，2025年我国冰雪产业规模达到10053亿元。《国务院办公厅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》明确，到2027年，冰雪经济总规模达到1.2万亿元；到2030年，冰雪经济总规模达到1.5万亿元。未来，冰雪经济万亿元量级市场空间将进一步打开。

冷资源驱动热需求

航旅纵横民航官方直销平台大数据显示，11月份前往张家口的机票预订量同比增长超270%，前往阿勒泰的机票预订量同比增长约50%；12月份前往新疆的国内航线机票预订量超过25万张，前往东北三省的机票预订量超过72万张。2027年元旦假期（1月1日至3日），前往阿勒泰、乌鲁木齐、哈尔滨的机票预订量分别同比增长超200%、约24%、超14%；前往东北三省的国内航线机票预订量超过4.6万张，同比增长约10%。

值得关注的是，“飞越大半个中国去看雪”已成为常态。去哪儿数据显示，截至11月2日，预订2026年11月份至2027年春节前的新雪季飞往冰雪地区“冰雪航线”的旅客，65%从南方或东部沿海地区起飞；途牛数据显示，今年冰雪旅游南方游客占比或超70%。同程旅行数据显示，南方客源是冰雪游主力。

在“秋假”“雪假”等季节性假期助推下，“冰雪低龄化”趋势明显。去哪儿数据显示，新冰雪季，去哪儿平台上12岁及以下儿童机票预订量同比大涨91%，热门亲子酒店预订量同比增长42%，亲子游热度同比增长四成以上。“雪二代”正成为冰雪消费的重要客群。与此同时，今年冰雪季“奔县”热度同比增长2.1倍，酒店预订覆盖全国千余个县城。在全国酒店预订量最高的县城TOP10中，冰雪与冬景目的地占据半壁江山。

冰雪经济的供给端也在加速迭代。今年冬天，第28届哈尔滨冰雪大世界不仅园区总占地面积扩大至125万平方米、创历届新高，还携手迪士尼（中国）打造《冰雪奇缘》主题区。冰雪场景正加速向“IP化”、沉浸式演进。

火热的冰雪消费还催生出一批新职业、新岗位。2026年9月9日，人力资源社会保障部等部门发布第八批新职业，“冰雪雕塑工”被列为23个新工种之一。2006年滑雪社会体育指导员国家职业资格证书年获证人数仅53人，2025年已增至27543人，体现了行业爆发式发展以及市场对专业人才的迫切渴求。滑雪国家职业技能鉴定专家刘仁辉判断，到2026年，冰雪产业整体人才缺口将达1万人至2万人。

细分赛道潜能释放

冰雪经济的发展潜能正在产业链多个环节逐步释放，冰雪旅游是其中的重要领域。

中国旅游研究院数据显示，2025年华南地区以30%的占比、约301亿元的投资总额成为冰雪旅游重资产投资最热的区域，华中地区以约238亿元紧随其后。其中，“室内冰雪主题综合体”成为最活跃的投资类别。

冰雪装备产业加速崛起。目前，我国已经建成15大类冰雪装备器材产品体系，基本实现从个人装备到场地设施的全链条覆盖。数据显示，2025年我国冰雪装备规模接近850亿元，预计2026年冰雪装备规模突破千亿元。

冰雪文化、赛事与“冰雪+”融合业态同样发展迅速。第三十三届世界大学生冬季运动会将于2027年1月份在长春举办；辽宁省围绕第十五届全国冬季运动会赛前预热推出100项冬季核心文旅产品；冰雪研学、冰雪康养、冰雪民俗等新业态不断涌现；科技赋能下的AI数字艺术馆、VR滑雪模拟器、智能温控滑雪服等产品持续降低大众参与门槛。

仍需完善规范与标准

谈及华南地区跃居冰雪旅游重资产投资最热区域，中国旅行社协会副秘书长龙飞告诉《证券日报》记者，华南地区千万人口量级的城市群分布密集，本地缺乏天然雪资源，室内雪场把冰雪消费从长途度假转变为城市近郊的日常休闲，让亲子娱乐与青少年培训需求转变为冰雪经济市场增量。

然而，市场加速升温的同时，风险同样不容忽视。龙飞提醒，大型室内雪场的回报周期普遍在10年至15年，切忌盲目扎堆上马项目，导致结构性供给过热风险。

展望未来，龙飞表示，冰雪经济想要真正走向大众化，还需降低参与成本、建立青少年技能培训体系、推进场地分层供给，并完善安全规范与行业标准。在龙飞看来，随着政策红利持续释放、产业链短板逐步补齐，冰雪经济有望从“一季热”走向“四季旺”，成为扩大内需、带动就业的重要新增长点。

2027年智能眼镜全球出货或超2600万台

本报记者 冯雨瑶

11月24日，国际数据公司（IDC）发布2027年中国智能眼镜市场洞察报告，预计2027年智能眼镜全球出货量将突破2622.1万台，中国市场突破450.6万台。

随着行业加速发展，智能眼镜产品的AI能力、硬件体验和生态协同持续提升，市场定位和发展方向日益清晰。

“2027年中国智能眼镜行业将以生态落地和用户体验升级为主要驱动力，行业重心由单点创新演进为多模态感知、生态协同和多场景价值闭环。”IDC分析师对记者表示，AI大模型、端侧算力与多模态交互深度融合，推动智能眼镜在物理世界的感知、交互和服务能力实现质的飞跃。隐私合规、渠道变革和供应链优化成为焦点，市场结构将加速分层。

IDC发布的报告认为，显示轻量眼镜是增长主力，其中AI显示眼镜成为产品高端化升级的主导方向，投屏眼镜通过丰富产品线和降低入门门槛扩大用户规模；无显示轻量眼镜聚焦轻量化、AI创新和隐私合规；头显产品加速向垂直领域高端化发展。

IDC预计，2027年隐私合规将成为市场准入条件，40%的眼镜产品将在隐私保护层面完成硬件升级。同时，情境感知与多模态输入推动交互体验升级，2027年支持多模态交互的智能眼镜出货占比预计超过35%。从供应链格局看，2027年头部品牌份额预计超70%，资源向大厂集聚，但标准化也为中小企业带来新机遇。

“2027年行业分化格局基本明确，AI能力和多模态感知成为产品创新重要驱动力。”IDC中国市场分析师叶青清认为，头部品牌通过技术和生态协同主导市场，但标准化进程也为中小企业带来创新窗口。厂商应聚焦高频场景、提升系统稳定性，积极参与生态协同和标准制定，抢占未来主动权。

值得注意的是，国内智能眼镜市场呈现出量增价跌的特征。洛图科技数据显示，2026年第三季度中国智能眼镜市场（包含带显示的AR眼镜、不带显示的音频眼镜和拍摄眼镜三大品类）全渠道零售量为54.4万台，同比增长14.3%；零售额为8.4亿元，同比下滑4.3%。第三季度该市场均价为1542元，同比下降16.2%、环比下降27.5%。

“智能眼镜逐步脱离早期‘尝鲜为主’的阶段，加速向大众市场渗透，轻量化机型有望成为增长主力，无屏辅助款也将填补基础市场缺口，增长逻辑具备支撑。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对记者表示。

谈及智能眼镜实现规模化普及，郭涛认为，行业应从单纯硬件代工转向软硬件协同，竞争重心由加工制造转向全链路场景体验。国内产业链拥有完善的光学、结构件配套基础，企业可以配合终端品牌共同打磨端侧模型与多模态交互方案，打造差异化体验。在产品落地过程中，企业还可以持续积累场景数据反哺迭代，提升用户黏性，带动整条产业链价值抬升。

生猪价格现短期反弹

本报记者 贺王娟

近期，国内猪价短期反弹。农业农村部最新数据显示，11月第三周全国生猪价格为每公斤9.95元，环比上涨1.4%，结束了10月份以来连续6周下降的走势。卓创资讯监测数据显示，截至11月25日，现货市场全国生猪均价为10.14元/公斤，较月初上涨12.54%。

对于本轮反弹，卓创资讯生猪分析师范晴晴对《证券日报》记者表示，近两周北方气温走低带动猪肉消费边际好转，屠宰企业屠宰量增加，助推猪价上行。近几日养殖企业出栏计划完成进度超前，存在主动缩量动作，供给端收紧也对猪价形成支撑。不过，屠宰端对目前生猪高价的接受程度有限，猪价继续上涨的动力不足。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇也认为，近期猪价止跌反弹，主因是降温促使腌腊消费提前启动，屠宰端开工率提升，叠加前期亏损导致养殖端惜售、规模化养殖场下旬出栏压力减轻，供需出现阶段性共振。

从上市猪企经营数据看，西部证券近日发布的研报显示，其分析的17家上市猪企（下同）2026年10月份出栏量为1530.78万头，同比下降15.74%，环比增长1.38%。拉长时间来看，上市猪企2026年前10个月累计出栏量为15528.79万头，同比增长1.57%。西部证券认为，2026年前10个月上市猪企累计出栏量同比小幅增长，上市猪企逐步控制出栏量，导致累计出栏量增速稳步回落。

范晴晴表示，按生猪繁育周期推算，2027年4月份至6月份生猪出栏供给对应2026年6月份至8月份能繁母猪存栏基数。卓创资讯监测样本企业2026年6月份至8月份能繁母猪存栏环比分别下降1.41%、1.58%、1.01%，产能去化有所加速。但规模企业存在换种操作，母猪生产效率也有提升，因此预判2027年4月份至6月份商品猪出栏量有小幅回落，供应端呈现减少趋势。

中信期货展望2027年生猪市场认为，2027年去产能将开始进入兑现期，一季度处于出栏量从高位刚刚开始减少的过渡期，二季度之后出栏量将逐步下降。需求方面，中信期货认为，当前餐饮行业景气度不及去年。2027年上半年春节过后需求将进入淡季，对猪价难形成拉动。下半年猪肉消费季节性转入旺季，或配合出栏量的下降，对猪价形成叠加提振。

上市公司抢滩半导体材料领域

本报记者 李雯珊

11月25日，东莞金太阳研磨股份有限公司（以下简称“金太阳”）发布公告称，其对参股公司东莞领航电子新材料有限公司（下称“领航电子”）合计2500万元的增资款项已全部缴清，领航电子亦已完成工商变更登记，金太阳持股比例由28.49%提升至33.25%。

“领航电子已取得目标客户正式、具备履约效力的采购订单，标志着领航电子CMP（化学机械抛光）抛光液产品正式进入国内主流晶圆制造供应链。这对金太阳在半导体材料领域的布局具有重要意义。”金太阳证券部相关人士向《证券日报》记者表示。

CMP材料是集成电路制造过程中实现晶圆表面平坦化的关键功能性材料，直接影响后续沉积及刻蚀等核心工艺的精度与良率，并可进一步应用于先进封装等关键制程环节。

万得数据显示，年内至少有16家A股上市公司披露了加码布局半导体材料的动作，其中约六成为原主业是半导体材料的公司，其余为光伏、化工、显示模组等行业的跨界进入者。从具体项目来看，硅片、靶材、电子特气、湿电子化学品、CMP材料等主要品类均有涉及。

举例来看，日前，深圳市澄天伟业科技股份有限公司（以下简称“澄天伟业”）向特定对象发行股票申请获深交所审核通过。其中，募资2.58亿元拟投入半导体封装材料扩产项目（总投资2.62亿元）。对此，澄天伟业相关人士表示，近年来，半导体封装材料国产化趋势叠加下游行业应用增长，相关产品市场需求持续旺盛，公司半导体封装材料产品产能利用率持续攀升。该项目的实施是公司满足快速增长订单需求的必要举措，有利于公司进一步扩大半导体封装材料业务。

湖北鼎龙控股股份有限公司是国内领先的以半导体材料为核心的创新材料平台型公司，是国内CMP抛光垫核心供应商，已建成配套的抛光垫生产基地，具备规模化稳定供货能力。今年6月份，该公司发布公告称，其拟在湖北省潜江市建设第三条软抛光垫生产线建设项目，规划年产能30万片，投资3000万元，预计于2026年年底建成投产。

此外，10月1日，江苏艾森半导体材料股份有限公司发布公告称，该公司拟通过发行可转债募集资金总额不超过5.14亿元，用于“电子制造关键材料华东研发和制造基地项目（一期）”及补充流动资金，本次募投项目建成后，将形成光刻胶及配套树脂、湿电子化学品13000吨/年的产能规模，并完成一期、二期项目全部土建工程建设。

“今年多家上市公司布局半导体材料，一方面得益于国内晶圆厂持续扩产带来更多本土采购需求，供应链自主可控诉求持续提升；另一方面，AI算力芯片、功率半导体等赛道需求回暖，带动上游耗材需求上行。”北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹辙在接受《证券日报》记者采访时表示。

电力设备龙头企业迎来订单爆发期

本报记者 殷高峰

在多重需求共振带动下，电力设备赛道景气度上行，产业链龙头企业迎来订单爆发期。

国家电网电子商务平台近日发布2026年第五次变电设备公开招标中标公告。本次招标共涵盖18项物资、468个物资包（其中1包流标），投标报价合计约109.69亿元，共有233家企业入围中标名单。根据中国西电电气股份有限公司（以下简称“中国西电”）近日披露的公告，该公司12家子公司中标变压器、电抗器、组合电器等多类产品，合计11.1464亿元。此外，河南平高电气股份有限公司（以下简称“平高电气”）、长高电气集团股份公司、金冠电气股份有限公司等多家电力设备上市公司也相继公告斩获订单。

本次招标订单主要集中在主网高压一次设备与配网设备两大品类。主网侧，变压器、电抗器、组合电器等重要变电设备是本次招标的重点方向；配网侧则涵盖开关柜、隔离开关、避雷器等输配电配套产品，覆盖电网建设多个关键环节。

“国家电网集中招标是观察电力设备行业景气度的重要窗口。”上海济懋资产管理有限公司合伙人丁炳中对《证券日报》记者表示，本次百亿元级变电设备招标落地，反映出电网建设资金落地节奏加快，上游电力设备制造企业订单确定性增强。

近期电力设备企业订单密集落地的背后，是“十五五”电网投资大幅增长的行业大背景。根据国家能源局披露的数据，“十五五”期间全国电网固定资产投资将达到5万亿元以上。按照规划，国家电网“十五五”年均投资规模达8000亿元，南方电网2026年固定资产投资安排1800亿元。

据行业数据平台Data电力统计，2026年上半年国家电网物资招标金额同比增长约17%，龙头企业中标额大幅增长。

从上市公司业绩端也可印证行业景气度。2026年前三季度，中国西电实现归属于上市公司股东的净利润11.54亿元，同比增长22.95%；平高电气实现归属于上市公司股东的净利润12.31亿元，同比增长25.34%，龙头企业盈利增长持续提速。中国西电在2026年三季度业绩说明会上表示，今年前三季度公司订单持续增长，当前在手订单充裕。

“需求端的多重因素共同构成订单充裕的底层支撑。”丁炳中分析：一方面，新能源大规模并网接入，叠加储能配套建设需求，倒逼主干网架与配电网扩容升级；另一方面，AI（人工智能）算力中心这类新型用电负荷快速增长，主配微网扩容、数字化升级等也随之成为投资重点。此外，海外老旧电网更新换代与电气化推进，也为国内设备企业打开“出海”空间，海内外需求形成共振。

东方证券研报认为，随着国家电网“十五五”投资规划落地，国内电力设备行业有望持续维持高景气。中信证券研报预计，2026年特高压设备招标规模将达400亿元至450亿元，恢复至2023年高点，主网架核心供应商在手订单将在2027年至2028年集中兑现。

“从披露的中标金额来看，头部主网设备企业占据份额较多。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示，主网高压一次设备技术壁垒高、认证周期长，对企业研发能力、产品可靠性、过往运行业绩要求严格，具备全系列设备供货能力的龙头企业更容易拿到大额标包。后续随着更多批次招标陆续开展，具备技术优势、客户资源和规模制造能力的头部企业，将持续承接电网建设带来的市场需求，行业份额有望进一步向头部企业集中。

中润光学增加投入扩大生产经营

本报记者 冯思婕

11月25日下午，嘉兴中润光学科技股份有限公司（以下简称“中润光学”）召开了2026年第三季度业绩说明会。公司管理层对投资者关注的未来发展战略、三季度经营情况等问题逐一作出回应。

中润光学是一家专注于高精密光学技术与产品的综合服务提供商，致力于为特种安防与智慧监控、智能移动机器感知、高清拍摄与显示、视频通讯与交互、先进制造与检测、光通信与光互联等前沿领域提供专业的光学镜头及光学元组件等产品与解决方案，满足智能化时代对高性能视觉感知与精密光处理的系统化需求。

2026年前三季度，中润光学实现营业收入6.36亿元，同比增长38.85%；实现归母净利润6274.33万元，同比增长58.36%；经营活动产生的现金流量净额8482.08万元，同比增长87.44%。

针对第三季度的经营情况，中润光学副总经理、董事会秘书张杰在接受《证券日报》记者采访时表示，今年第三季度公司为扩大生产经营增加的各项投入较多；公司在新基地、新项目的产能爬坡阶段也投入了较高的生产成本、研发支出及各项运营费用。

据了解，承担中润光学“高端光学镜头智能制造项目”和“高端光学镜头研发中心升级项目”生产制造职能的平湖基地已于2025年7月份正式投入运营，2026年上半年进入产能爬坡阶段，产线运行逐步趋于稳定。该基地的建成投产，进一步提升了公司在精密光学镜头领域的生产制造能力与交付保障能力。

此外，谈及未来发展战略，张杰表示，公司目前已确立“光学镜头+光学元件”双轮驱动为核心的发展战略，聚焦光学产业，以内生式成长深化产业布局，以外延式发展深化产业协同，积极把握光学光电子行业及战略性新兴产业的发展机遇。

2025年，中润光学作价1.58亿元，完成了对湖南戴斯光电有限公司（以下简称“戴斯光电”）51%股权的收购。戴斯光电为国家级专精特新“小巨人”企业，在精密光学元件、激光光学等领域技术领先。

浙江工业大学MBA中心导师钱向劲在接受《证券日报》记者采访时表示：“光学镜头与光学元件同处一条产业链，二者技术同源、工艺相通，企业在多项核心环节的积累可以在两类产品之间复用，设备投入与研发资源得以共享，规模效应更容易显现。”