



近日,蓟州盘山滑雪场热闹非凡,2025年天津市青少年高山滑雪、单板滑雪锦标赛在这里展开,大家以冰雪之名共赴一场热爱。随着冰雪运动成为市民周末休闲新选择,冰雪经济的“账本”愈发清晰——从市民的滑雪消费到滑雪场的运营收支,每一笔账都折射出这股“冷资源”催生的“热经济”活力。



资深滑雪爱好者张弛

从滑雪账单看“冷资源”催生的“热经济”

普通市民 一次周末滑雪的消费清单

“现在带孩子滑雪太方便了,轻装出行花不了多少钱。”国企员工王女士给记者算了一笔周末亲子滑雪账。她选择的蓟州盘山滑雪场周末双人不限时滑雪票,票价248元,如果一家三口去的话,再单独购买一张128元的门票,雪鞋、雪板、头盔等基础装备免费提供。对于追求专业体验的滑雪者,教练费用是重要支出:团体教学约50元/人,一对一高阶教练费用则在300—500元/小时。

交通与食宿成本因出行方式而异,自驾游客从市区出发单程2小时左右,油费加高速费往返约300元。若选择留宿,雪场周边民宿性价比较高,“一晚+三餐”套餐仅150元即可解决住宿与餐饮需求。综合计算,一个三口之家周末滑雪一日游的最低消费约为500元,若增加教练费用,总费用约千元左右,这笔开支多数家庭都可以承受。

进阶滑雪家庭 设定自己目标最重要

在12月20日进行的2025年天津市青少年高山滑雪、单板滑雪锦标赛中,8岁的小强首次参赛,斩获单板项目第二名的好成绩。小强的妈妈朱女士算了一笔经济账,看着潇洒、帅气的项目,背后是几万元打底的开销。

“小强是男孩,我希望男孩有男孩的样子,应该有阳刚之气和战胜恐惧的能力,所以我们就有意地选择一些有挑战性的运动项目让他参与,比如小时候骑小轮车,再大点滑雪,只要他有兴趣,我们就全力支持他。”朱女士说,“支持的背后是金钱的托举,孩子并没有参加本地俱乐部的课程,而是选择以家庭陪伴的方式训练,最早利用周末前往河北张家口崇礼等地滑雪,现主要前往吉林松花湖,寒假再进行系统训练,频率也不固定,主要根据学业强度灵活调整。每去一趟,不仅涉及机票、包车、酒店、餐饮、一对一专业教练指导等开销,还得搭上一个大人。这么一看最便宜的其实是雪场的季卡,此外每年还有一项固定开销,就是更换因成长和磨损导致不合适的鞋子、服装等。这么一算,两三万元肯定有了,若说上限那可就没头儿了。”

朱女士同时表示,虽然投入的不少,但她觉得不能用钱来衡量孩子滑得怎么样。小强这次是代表学校参赛,孩子觉得他要为学校的荣誉而



战,从而获得了参与感、集体荣誉以及“战胜自己”的成长理念。“我觉得这就很好!这就有收获!我一直认为运动能塑造孩子的性格,如果他能从中磨炼了意志,培养了独立的个性,花钱也值得。”

资深滑雪爱好者 十多年把滑雪从爱好变成副业

张弛是一名私企员工,2013年开始接触滑雪,这十多年来,所有装备投入数万元,他也从一名滑雪爱好者变成了滑雪团的组织者,滑雪也变成了他的副业,他的账本记录了天津冰雪消费的变迁。

“我刚开始滑雪那会儿,最早是从蓟州起步,北京冬奥会以后去了崇礼。”张弛回忆,早年入门时的装备消费相对亲民,他的第一块单板是从国外托人带回来的,仅花了1500多元,而当时国内同款单板售价接近3000元。入门级固定器价格约1200元,雪服选的是非品牌代供货,整套装备(含雪鞋、头盔、雪镜、速干衣、抓绒内胆等)算下来大概四五千元。“那时候去蓟州滑雪成本不高,往返高速费加上油费总共约300元,雪票当时团购还不到100元。”

随着技术提升,张弛的装备不断升级,消费也水涨船高。“我已经换了四块雪板,第二块2000多元,第三块偏滑行的滑板花了7000多元,现在用的第四块公园板5000多元,都是选的去去年款或前年款,性价比更高。”他介绍,滑雪装备的核心三大件中,固定器价格在1500—3000元不等,雪鞋入门款2000—2500元,高端款能到3300

元,算上多套替换的雪服,仅装备投入就远超早年。

场地选择也带来消费差异。“现在去崇礼滑雪,加上高速费和油费往返近600元,两人平摊下来人均300元。”张弛说,崇礼富龙滑雪场的两天雪票约680元,周五晚上出发留宿的话,雪场自带雪票的住宿套餐在1000—1200元/两晚(两人间),算下来单次滑雪人均1000元出头。

张弛的体验也印证了雪场的发展变化:“早年蓟州滑雪场的硬件设施一般,雪鞋、租赁装备的品质都不如崇礼,现在虽然升级了,但崇礼已经形成产业链,县城里有很多雪具店,会及时更新装备,选择更多。不过今年天津的滑雪市场有点降温,我和朋友一起做天津到崇礼的大巴,前一个月还能凑够人,现在很难成团,主要是崇礼雪票从淡季涨到旺季,两天票变相涨了200元,不少人转去了北京周边或其他雪场。”

“北京冬奥会后明显感受到滑雪氛围变浓了,朋友圈里突然多了很多滑雪爱好者。”张弛说,前两年滑雪人数呈爆发式增长,雪场里到处排队,现在人数已经回落至北京冬奥会时的水平,更多是沉淀下来的真正爱好者。值得注意的是,老年人也成为滑雪群体的重要组成部分。“天津有不少大爷夏天滑轮滑,冬天就去北京周边滑雪,我们发的团里,快退休的长辈能占十来个。”

蓟州雪场 竞争加剧主要吸引低龄孩子家庭

国务院办公厅于2024年11月印

发《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》,一年多以来,盘山滑雪场不断对场地进行提升改造,确保游客安全滑雪的同时也能有舒适的体验。

据盘山滑雪场经理王霄介绍,自北京冬奥会后,体验滑雪的客群明显增多,从雪场接待的客流来看,一直是增长的趋势。但从营收来看,基本与往年持平,没有明显的增长。“客观来说,周边雪场增多导致竞争加剧,不仅北京周边、河北崇礼等方向分流了部分专业游客,咱们周边的戏雪场地也逐渐增多,吸引了一些不敢上雪的游客和低龄孩子的家庭。”

为应对竞争,盘山滑雪场近几年不断进行设施升级,完善服务项目,让游客有更好的服务体验,总投入约增加200万元。比如今年雪季,新购入两台造雪机,不仅缩短了造雪时间,还提高了造雪质量;新增3条魔毯,大幅减少游客的等待时间;高峰期的教练人数能达到200人,提供一对一教学服务,满足游客的需求。

在收入方面,王霄表示传统的收入结构也在变化。收入来源包括门票、装备租赁、滑雪培训、餐饮住宿及赛事运营等,其中线下门票收入下降,线上通过抖音等团购平台预售票增长显著,消费习惯向线上转移明显。单一靠售卖门票早已成为过去时,门票的附加服务成为吸引人的亮点,比如开板前预售的早鸟票仅几十元,但包含雪板、雪鞋、雪杖等基础装备,可以满足上雪的基本需求;如果是小白第一次体验,什么装备也没有,需要雪服、头盔、手套等护具,可额外租赁,构成了二次消费收入。

游客体验滑雪的需求也在变化,单纯地“滑一下”就走并没有达到放松休闲的目的,越来越多人需要“吃住滑”全链条服务,因此盘山滑雪场也在雪场周边打造配套服务设施。目前场内设有民宿30多间,可容纳近百人,用于支持滑雪游客的一体化服务需求,并带动周边民宿发展。而这些民宿也为雪场承办市级赛事做了有力支撑,刚刚结束的比赛周期期间,民宿全部住满,客流增长约30%,并拉动了住宿、餐饮等综合消费。

王霄表示,尽管短期投入拉低利润空间,但设施升级、服务优化和赛事运营为长期可持续发展奠定基础,有助于提升复游率与品牌影响力。

记者 李梅旭
见习记者 李文博

图片由受访者和盘山滑雪场提供