

“冰雪季”热情燃动 冰雪产业全链升温

本报记者 黄永旭 北京报道

伴随着今冬第一场大雪落地，新一年冰雪季正式启幕。北方各地陆续开启冰雪季主题活动，推出多种冰雪旅游产品，冰雪经济全产业链有望迎来进一步增长。

日前，由中央区域协调发展领

冰雪季相继启幕

入冬以来，还有北京、承德、张家口等多地相继开启冰雪季。

作为去年冬季的“顶流”旅游目的地，哈尔滨冰雪大世界一举一动都备受游客关注。12月11日，第二十六届哈尔滨冰雪大世界园区最高的冰建——主塔“亚洲同心”顺利封顶，进入精细打磨与灯光效果调试等收尾阶段，即将迎来惊艳首秀。

“看着去年被宠坏的‘南方小土豆’，太幸福了，狠狠地羡慕了。今年冬天，我一定要去冰雪大世界游玩，去看看精美的冰雕，尝尝东北的美食，还想去亚布力体验滑雪。”四川成都的姚女士正在制定今冬的出游计划。

在日前的产品推介会上，哈尔滨马迭尔文旅投资集团董事长孔庆滨介绍，今年冰雪季该集团推出了以冰雪大世界旗舰景区为核心，太阳岛雪博会、松花江冰雪嘉年华、冰灯艺术游园会、城区冰景4大冰雪IP、亚布力、玉泉狩猎场2个滑雪基地，集合吃住游玩购娱N种业态于一体的“142+N”全新产品体系。

记者了解到，哈尔滨冰雪大世界将在12月中旬正式开园迎客，园区整体准备工作接近尾声。目前，美团APP信息显示，“第26届(24—25年度)哈尔滨冰雪大世界尚未开幕，开幕后收费；现开放产品为室内梦幻冰雪馆以及冬季产品预售”。

12月12日上午，哈尔滨市文化广电和旅游局官方微信公众号

导小组办公室印发的《推动东北地区冰雪经济高质量发展助力全面振兴取得新突破实施方案》(以下简称“《实施方案》”)正式公布，明确了推动东北地区冰雪经济高质量发展的思路目标、重点任务和政策举措。

《中国经营报》记者观察到，目



黑龙江哈尔滨冰雪大世界。

视觉中国/图

“哈尔滨文旅”发布消息称，哈尔滨冰雪大世界门票详情公布，成人票328元/张，优待票240元/张。“此门票为冰雪景观游览票，购买者可在景区内免费体验多个精彩项目，如超级冰滑梯、雪花摩天轮、冰雪汽车芭蕾舞、雪圈滑道、雪地转转、冰上自行车、冰杂等。其中，部分项目因承载力有限，需预约体验。”

千山滑雪场位于鞍山著名的国家5A级景区千山风景区旁，占地面积100余亩，是鞍山市唯一具有专业雪道的滑雪场。场内有3000余平方米的综合服务设施，初、中、高级三条雪道依山而建，总长度达到2000余米。

“我是鞍山本地人，此前一直听有千山滑雪场，但不会滑雪。这次，我们三个人组团来玩，跟着教练学滑雪，现在算是

入门了。总体来说，体验很好，场地对新手很友好，还会再来，争取早日成为滑雪高手。”辽宁鞍山的李先生初次滑雪，便产生了浓厚的兴趣。

记者了解到，今年冰雪季，鞍山文旅积极践行“冰天雪地也是金山银山”理念，推出了“冬之色·赏素裹雪飘”“冬之味·尝地道珍馐”“冬之泉·沐氤氲暖汤”“冬之趣·嬉跃动冰雪”“冬之行·诗游远方”“冬之雅·品民俗艺术”“冬之竞·战冰封雪疆”七大冬日文旅主题，涵盖了文化、美食、运动、康养50项精彩内容，为游客准备了精彩纷呈的文旅盛宴。

在“冬之趣·嬉跃动冰雪”主题中，鞍山文旅推荐了10处戏雪佳地，其中包括千山滑雪场、鞍山动物园冰雪世界、万水河公园溜冰场等滑雪、滑冰场地。

此外，入冬以来，还有北京、承德、张家口等多地相继开启冰雪季。张家口作为2022年冬奥会的举办地之一，其崇礼区的各大滑雪场早已热闹非凡。从初学者到资深滑雪者，都在这里找到了属于自己的雪道，享受着风驰电掣般的滑行体验。

“当前，‘冰雪热’现象席卷全国，得益于冬奥会的成功举办、消费升级和政策推动等多重因素。”北京市社会科学院副研究员王鹏认为，随着“带动三亿人参与冰雪运动”成果的巩固扩大，以及北京冬奥会的成功举办，冰雪运动和旅游的参与度不断提升，冰雪经济已经成为全国经济新增长点。

在玩雪、滑雪等冰雪旅游项目上，人们的消费潜力正逐渐释放，尤其是年轻群体对冰雪运动的热情正与日俱增。

认为，随着北京冬奥会的成功举办，我国冰雪经济的知名度和影响力得到了大幅提升。目前，我国冰雪经济正处于快速发展的黄金时期，冰雪运动迅速普及，冰雪设施加速布局，冰雪产业也展现出强大的发展潜力，未来发展前景广阔。



视觉中国/图

此外，入冬以来，还有北京、承德、张家口等多地相继开启冰雪季。张家口作为2022年冬奥会的举办地之一，其崇礼区的各大滑雪场早已热闹非凡。从初学者到资深滑雪者，都在这里找到了属于自己的雪道，享受着风驰电掣般的滑行体验。

“当前，‘冰雪热’现象席卷全国，得益于冬奥会的成功举办、消费升级和政策推动等多重因素。”北京市社会科学院副研究员王鹏认为，随着“带动三亿人参与冰雪运动”成果的巩固扩大，以及北京冬奥会的成功举办，冰雪运动和旅游的参与度不断提升，冰雪经济已经成为全国经济新增长点。

“四岁”环动科技拟上科创板 第一大客户销售占比超50%

本报记者 方超 张家振 上海报道

在“A拆A”降温背景下，浙江环动机器人关节科技股份有限公司(以下简称“环动科技”)仍在谋求冲击科创板IPO。

日前，上交所网站信息显示，分拆自上市公司双环传动(002472.SZ)的环动科技科创板IPO已获得受理。《招股书》显示，环动科技此次拟公开发行新股不超过2300万股，募集资金总额不超过14.08亿元，分别投入到机器人精密减速机智能制造基地、机器人精密传动研发中心等建设项目。

在冲击科创板IPO背后，环动科技存在大客户依赖症、产品相对单一等风险。2024年上半年，环动科技来自第一大客户埃斯顿(002747.SZ)的销售收入占比高达52.88%。

“‘A拆A’降温，是市场经过长期观察和审核后对上市公司的更高要求，也体现了‘国九条’的精神。但对于分拆而言，并不是绝对的，对于符合国家产业政策、解决卡脖子技术、质地优秀的企业仍有机会，这也反映了资本市场的包容性和更加实事求是的态度。”环动科技相关负责人在回复《中国经营报》记者采访时表示。

上述负责人同时向记者强调：“未来，公司会不断提升自身的竞争力和创新能力，持续优化经营管理能力，努力提升业绩，以期投资者创造更大的价值。”

成立仅4年

在人形机器人概念火热带动下，环动科技正式向科创板IPO发起了冲击。

11月26日，双环传动对外发布公告，其控股子公司环动科技已于近期向上交所提交了首次公开发行股票并在科创板上市的申请材料，并于11月25日收到上交所出具的受理通知。

这距离环动科技成立仅短短4年时间。2020年4月，双环传动对外公告称，根据公司发展需要，公司拟以自有资金出资2000万元设立全资子公司浙江环动关节科技有限公司(暂定名，最终以工商行政管理部门核准的名

产能利用率下滑却逆势扩产

在产能利用率下滑的背景下，环动科技仍然选择募资扩产，受到行业关注。

《招股书》显示，环动科技此次募集资金投向将聚焦主业，拟投入机器人精密减速机智能制造基地建设、机器人精密传动研发中心建设和补充流动资金及偿还银行贷款3个项目。其中，机器人精密减速机智能制造基地建设有助于扩充整体生产能力。

不过，相关数据显示，2021—2023年以及2024年1—6月，环动科技RV减速器产品的产能利用率分别为80.61%、87.02%、101.30%和83.08%。这也意味着，在3年多的时间里，环动科技主要产品产能利用率仅在2023年超过100%，今年上半年仅为83.08%。

称为准)。

“本次投资基于公司未来发展战略及长远发展规划所需，将进一步推动公司在机器人减速机领域的技术研究和成果转化，培育公司新的利润增长点，实现公司长远稳步发展。”彼时，双环传动方面如此表示。

在3年后的2023年9月，双环传动对外公告称，拟筹划环动科技分拆上市事宜。

公开资料显示，环动科技是从事机器人关节精密减速机研发、设计、生产和销售的高新技术企业，为客户提供覆盖3—1000kg负载机器人所需

产能利用率下滑却逆势扩产

“2024年上半年，因产量增长相对放缓而导致产能利用率有所回落。”环动科技方面认为，“各年第四季度，公司考虑次年春节假期停产影响并结合销售预期加大生产备货，故各年度产量略大于销量，产销率基本保持在合理水平。”

环动科技相关负责人则向记者解释称，尽管通过流程优化、技术改造和空间挖潜等措施，RV减速器产品产能已有所提升，但在精密减速机行业和工业自动化领域长期趋势向好的环境下，产能瓶颈仍将制约公司业务持续增长和长远发展。

“本次募投项目的实施有助于公司进一步扩大经营规模，完善市场布局，全方位增强业务发展能力，扩大竞争优势，提高持续盈利

的高精密减速机整体方案，RV减速器为其主要产品，广泛应用于机器人、工业自动化等高端制造领域。

《招股书》显示，2021—2023年以及2024年1—6月，环动科技营业收入分别约为9141.23万元、1.69亿元、3.1亿元以及1.34亿元，净利润分别约为2021.4万元、5017.83万元、7626.29万元以及2553.95万元。

“主要产品RV减速器份额已在国内机器人RV减速器市场中取得领先。”环动科技在《招股书》中介绍，根据高工产业研究院(GGII)统计，2021—2023年，环动科技RV减速器产品国内市占率分别为

产能利用率下滑却逆势扩产

能力，符合公司整体发展战略，与公司现有主营业务、经营规模和未来发展目标相适应。”环动科技上述负责人表示。

此外，环动科技“大客户依赖症”难解也备受瞩目。相关数据显示，2021—2023年以及2024年1—6月，环动科技对前五名客户销售收入分别为7262.79万元、1.43亿元、2.85亿元、1.06亿元，占其当期营业收入的比例分别为79.45%、84.30%、92.12%、79.50%。

记者注意到，自2022年以来，环动科技前三大客户分别为埃斯顿、埃夫特(688165.SH)、成都卡诺普机器人。例如，2024年上半年，环动科技来自埃斯顿的销售收入占比高达52.88%，2023年也达到51.61%。

对于“大客户依赖症”问题，

全产业链发展

目前，我国冰雪经济的发展，正处于快速增长和提质增效的关键阶段。

北京冬奥会成功举办后，有力促进了中国冰雪运动和冰雪产业快速发展，冰雪市场呈现出爆发式增长。各地根据自然禀赋，因地制宜推出一系列“冰雪+”新产品、新场景，近年来冰雪消费市场得到蓬勃发展。

2024国际冬季运动(北京)博览会上发布的《2024年中国冰雪产业发展研究报告》显示，自2015年以来，中国冰雪产业规模实现了显著增长，从最初的2700亿元迅速扩张到2023年的8900亿元。预计2024年产业规模将达到9700亿元，并在2025年突破万亿元大关，预估将达到10053亿元。

袁帅表示，目前，我国冰雪经济的发展，正处于快速增长和提质增效的关键阶段。这一阶段的主要特征是冰雪运动的普及程度显著提高，冰雪旅游人数和收入持续增长，冰雪产业链不断完善，以及冰雪经济的国际影响力逐渐增强。

王鹏认为，整体而言，我国冰雪经济目前正处于快速增长并向产业升级过渡的阶段，随着人们对冰雪运动和旅游的热情持续高涨，市场需求将保持旺盛，潜力巨大。东北地区作为冰雪经济的重镇，拥有得天独厚的资源优势、坚实的产业基础和广阔的市场潜力。然而，产业链不完善、人才短缺和基础设施落后等短板也制约了其进一步发展。

《实施方案》要求，立足东北地区冰雪资源禀赋，积极把握机遇，把冰雪经济作为新增长点，发展冰雪旅游、冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备全产业链，努力打造世界级冰雪品牌和冰雪旅游胜地，将东北地区建设成为我国冰雪经济高地，有力促进东北全面振兴取得新突破。

中央区域协调发展领导小组办公室、国家发展改革委有关负责人介绍，《实施方案》坚持全产业链谋划，从冰雪旅游、冰雪运动、冰雪文化、冰雪装备4个方面部署了15

项重点任务和具体举措。

比如，建设高品质冰雪旅游目的地，支持以冰雪为主题的旅游度假区和旅游景区建设，引导从单季开发向四季运营转变；探索设立地方冰雪日和专门假期，优化过境免签政策，吸引国内外游客；支持建设冰雪运动装备器材特色产业园区和冰雪装备器材检验检测中心。

而且，要加快发展冰雪运动，广泛开展具有地域特色的群众性冰雪赛事和休闲体育活动，推动中小学与体校、冰场、雪场合作开展冰雪运动教育。积极举办高水平冰雪体育赛事，加强冰雪运动场地设施建设，结合大型赛事需要规划建设冰雪运动场馆，谋划场馆赛后利用和多季节运营。

作为第九届亚洲冬季运动会赛事雪上项目承办地，哈尔滨亚布力滑雪旅游度假区已经初具亚冬氛围，各项基础设施提档升级，餐饮、住宿、交通等设施进一步完善。在亚冬会的赛事光环下，亚布力度假区的影响力进一步扩大，从而吸引了更多游客前来游玩。

袁帅分析称，东北地区在发展冰雪经济方面具有得天独厚的优势和潜力。首先，东北地区拥有丰富的冰雪资源和悠久的冰雪文化，为冰雪旅游和冰雪运动提供了良好的发展基础。其次，东北地区在冰雪设施建设和冰雪旅游产品开发方面取得了显著成果，具备了一定的产业规模和竞争力。

“同时，东北冰雪经济全产业链的发展上，仍存在一些短板和制约，如冰雪产业链上下游衔接不畅、冰雪旅游产品和服务同质化严重、冰雪产业人才短缺等问题。”袁帅认为，要破解这些难题，需要采取一系列措施，包括加强冰雪产业链上下游企业的合作与协同、推动冰雪旅游产品和服务的创新与多元化、加大对冰雪产业人才的培养和引进力度等。

10.11%、13.65%、18.89%，逐年上升且仅次于纳博特斯克。同期，纳博特斯克的市场占有率分别为51.77%、50.87%、40.17%，为该领域龙头企业。

尽管如此，环动科技也被市场认为可能面临产品结构单一的风险。2021—2023年以及2024年1—6月，环动科技主要产品RV减速器销售收入占主营业务收入比例分别为94.04%、95.06%、95.05%和94.58%。

对此，环动科技方面也坦言：“由于公司产品相对单一，公司抵抗市场竞争、行业波动及主要客户经营状况变化的能力较弱”。

产能利用率下滑却逆势扩产

环动科技上述负责人向记者解释称，当前，工业机器人领域也逐渐出现“二八定律”，少数代表型公司贡献了大部分工业机器人行业的营收和利润。“可见，环动科技的大客户营收占比基本反映了下游客户的分布情况，符合行业特征。”

另一方面，令外界疑惑的是，在环动科技业绩持续攀升背后，其主要客户近年来却面临亏损局面。以环动科技第一大客户埃斯顿为例，公开数据显示，其今年前三季度归母净利润为-6669.98万元，同比下降147.55%。

而环动科技第二大客户埃夫特也陷入亏损境地。财务数据显示，埃夫特今年前三季度实现营业收入10.18亿元，同比下降28.61%；

“未来，公司一方面会在机器人关节精密减速机领域持续创新。根据不同应用场景的技术特点，横向拓宽产品范围，打造全场景系列方案，实现公司产品在新领域的应用延伸，以降低对RV减速器的依赖。”环动科技相关负责人向记者介绍。

环动科技上述负责人同时表示，公司将持续提升在机器人关节精密减速机领域的市场地位及品牌度。公司将持续深耕重点客户，巩固与重点客户长期稳定的良好合作关系，继续主动开拓境内外市场，深耕机器人、工业自动化等领域的潜在战略性客户。

产能利用率下滑却逆势扩产

归母净利润为-1.05亿元，同比下降93.91%。

“若主要客户自身经营或财务状况出现不利变化，或由于客户业务发展战略调整、采购政策变化，或公司未能及时满足客户不断迭代的业务需求等因素，导致公司与其合作关系发生不利变动，且公司不能持续拓展新增客户和市场，或将对公司经营业绩带来不利影响。”环动科技方面表示。

不过，环动科技负责人也向记者表示，公司将持续深耕重点客户，巩固与重点客户长期稳定的良好合作关系，并进一步完善客户沟通渠道，加强为重点客户提供定制化产品及解决方案的服务能力，在与现有客户保持持续协作的基础上，继续主动开拓境内外市场。