

县大青山滑雪场 项目建议书

#####县商务局
二〇一六年六月

目 录

第一章 总 论.....	错误！未定义书签。
1.1 项目背景	错误！未定义书签。
1.2 编制依据和范围	错误！未定义书签。
1.3 项目概况	错误！未定义书签。
1.4 问题与建议	错误！未定义书签。
第二章 项目建设的背景及建设的必要性	错误！未定义书签。
2.1 项目建设的背景.....	错误！未定义书签。
2.2 项目建设的必要性.....	错误！未定义书签。
第三章 规划设计.....	错误！未定义书签。
3.1 指导思想	错误！未定义书签。
3.2 基本原则	错误！未定义书签。
3.3 建设目标	错误！未定义书签。
3.4 设计依据	错误！未定义书签。
3.5 建设内容及规模.....	错误！未定义书签。
第四章 项目区概况.....	错误！未定义书签。
4.1 项目区域自然概况	错误！未定义书签。
4.2 项目区社会经济状况	错误！未定义书签。
4.3 地震基本烈度	错误！未定义书签。

4.4 项目建设条件分析	错误！未定义书签。
第五章 建设方案	错误！未定义书签。
5.1 建设方案设计原则	错误！未定义书签。
5.2 建设方案	错误！未定义书签。
第六章 环境保护	错误！未定义书签。
6.1 项目区环境状况.....	错误！未定义书签。
6.2 设计原则	错误！未定义书签。
6.3 设计依据及排放标准	错误！未定义书签。
6.4 项目运营期环境影响.....	错误！未定义书签。
6.5 主要污染源及污染物治理措施	错误！未定义书签。
6.6 环境影响评价	错误！未定义书签。
第七章 节能	错误！未定义书签。
7.1 概述.....	错误！未定义书签。
7.2 编制依据	错误！未定义书签。
7.3 能源消耗计算	错误！未定义书签。
7.4 综合能耗分析	错误！未定义书签。
7.5 节能措施	错误！未定义书签。
第八章 组织机构与人力资源配置	错误！未定义书签。
8.1 组织机构设置	错误！未定义书签。
8.2 实施管理	错误！未定义书签。
8.3 运行管理与维护.....	错误！未定义书签。

第九章 项目实施进度.....	错误！未定义书签。
9.1 项目实施原则	错误！未定义书签。
9.2 项目实施进度安排	错误！未定义书签。
第十章 投资估算及融资方案.....	错误！未定义书签。
10.1 项目投资估算.....	错误！未定义书签。
10.2 融资方案	错误！未定义书签。
第十一章 工程招标.....	错误！未定义书签。
11.1 招标依据及范围	错误！未定义书签。
11.2 招标情况	错误！未定义书签。
第十二章 财务评价.....	错误！未定义书签。
12.1 编制依据及说明.....	错误！未定义书签。
12.3 财务评价	错误！未定义书签。
12.4 财务评价结论.....	错误！未定义书签。
第十三章 效益分析.....	错误！未定义书签。
13.1 经济效益	错误！未定义书签。
13.2 社会效益	错误！未定义书签。
13.3 生态效益	错误！未定义书签。
第十四章 结论与建议.....	错误！未定义书签。
14. 1 结论.....	错误！未定义书签。
14. 2 建议.....	错误！未定义书签。

第一章 总论

1.1 项目说明

- 1.1.1 项目名称：####县大青山滑雪场建设项目
- 1.1.2 建设地点：####县安口镇荣家屯
- 1.1.3 建设内容：滑雪场基础设施及相应服务设施
- 1.1.4 建设单位：#####
- 1.1.5 项目总负责人：#####
- 1.1.6 企业法人代表人： #####
- 1.1.7 项目总投资：757 万元(其中固定资产投资 707 万元,流动资金 50 万元)

1.2 项目概况

1.2.1 项目建设区环境条件

1、地理概况

规划区位于####县城西南部，距县城 21 公里，行政区划上隶属安口镇荣家屯大青山。规划区东西长 1.5 公里，南北长约 1.2 公里，规划区内地势北高南低，相对落差 209 米。

2、地形地貌

规划区北部属于大青山，最高海拔 687 米，最低海拔 478 米。规划面积内山体坡面稳定，土壤侵蚀轻微。山坡倾斜度除局部地区稍陡，其余大部分较缓。

3、水文

规划区下游为荣家小流域，规划区以西约 3 公里是大迫子水库的下游，大迫子水库是 2015 年开工建设总投资 4.3 亿的。

4、气象

主要是冬季的固态降水（降雪）。规划区与乌鲁木齐市市中心直线距离不过 9 公里，因此气温与市区基本相同，已经基本脱离了乌鲁木齐市的污染控制范围，积雪洁白干净。积雪深度和持续期由于海拔比市区高，又是南高北低的地形，所以都比市区长。积雪初日最早在 10 月 20 日左右，最晚 11 月 24 日左右。积雪终日最早 3 月 28 日，最晚 4 月 15 日左右。积雪日最多 175 天，最少 124 天。积雪深度大于 30 厘米的日数最多 76 天左右，最少零天。

1.2.2 社会经济条件

1、人文经济

规划区隶属东山区芦草沟乡葛家沟村，全村居民 86 余户，约 400 人口，人均年收入较低，以哈萨克、汉、回、等民族为主。主要以种植和放牧为主农业主产小麦、土豆；牧业以细毛羊为主。冬季除了有七、八户购置了旧的 BJ2020 车在跑交通外，大多数牧民在家闲居。

规划区建成运营后，可以为牧民提供约 30 个的工作岗位，牧民可以从事民族手工业艺术品加工，民族食品加工等获得经济收入。这对于祖辈居住在这里以牧业为主当地牧民来说将会起到很大的促进作用，将会对牧民生活、文化及经济等各方面产生深

刻的影响。

2、交通

规划区的交通是最大的优势，距离乌鲁木齐市中心主干道友好路，北门只有 17 公里和 16 公里。从市区友好路沿线及北门附近乘坐 104 路、34 路等公共汽车在转乘葛家沟的车可在 30 分钟内到达。现在从七纺到规划区的石人路正在改造施工，预计在 2004 年的 6 月将全面交付使用。因此交通十分便利。

3、规划区现状

规划区的及周边的现状其实就是目前乌鲁木齐市东部水磨沟、雪莲山高尔夫球场等等处的现状。目前为止在乌鲁木齐的市民中已经形成了以上地区是市郊最为便捷的冬季游玩场所的观念。其中水磨沟公园、雪莲山高尔夫球场及滑雪场、鸿雁鹭岛滑雪场及龙骧马术俱乐部、香格岭凤凰城滑雪场和规划区以东的石人沟农家休闲旅游度假区等已经在市民有了较高的知名度。另外在紧邻规划区处修建、2004 年 7 月将要开业的卧龙岗娱水休闲渡假村也将是将来市郊有水可娱的亮点之一。

从规划区的周边地区来看已经形成了冬夏季旅游的互补经营，但多数为夏季景点，冬季景点的建设由于地形及观念等各方面的制约，目前除雪莲山滑雪场之外尚未有更具竞争力的滑雪场出现。

1.3 项目的由来及必要性

1.3.1 新疆冬季旅游起步晚，确切地来说始于 1996 年下半

年，当时以冬季滑雪为主要娱乐项目，其他相应的娱乐项目较少，冬季滑雪最早是体委运动员训练开始的，到后来 1997 年达坂城旅行社的宋宏先生在水西沟的羊圈沟建设了达坂城滑雪场，用 100 多副滑雪板实现了当年营业额 23 万的业绩，从此以后水西沟的滑雪旅游才开始逐渐起步发展。等到了 1999—2000 年，由于从事滑雪旅游的巨大利润，以及开办滑雪场的低进入门槛，因此早期在达坂城滑雪场和其他几家起步较早的雪场打工的当地农民和牧民也开始凑钱在自家的冬闲地里或山坡上开始了滑雪场经营，由于没有相关行政管理机构的规范化管理，有 10 副以上滑雪板的人家开家庭滑雪场的不在少数，当时各家的水平差别不大，只是滑雪场地的大小有分别而已，鉴于各家投资能力的限制大家都没有先进的登山设施，那时 10 万元的低位拖牵索道的投入对于各个小投资者来说也是天文数字。于是乌鲁木齐的南山地区一下冒出了几十家的几副滑雪板加一处斜坡的所谓滑雪场，而乌鲁木齐滑雪场的竞争到了一个混乱无序的时代。

乌鲁木齐的滑雪市场经过 1999 年—2003 年冬季的发展增长，尤其是滑雪场通过几年的竞争和发展已经基本分出了等级优劣，南山地区滑雪场以水西沟乡白云、阳光为代表，城市近郊滑雪场以雪莲山为代表，成为目前硬件条件较先进，基本已经被滑雪者所接受认可的滑雪场，主要是这些滑雪场硬件设施的改善和配置，有索道的有白云、阳光、雪莲山、天山国际、香格岭、大众、鸿雁鹭岛、天山丽都。

南山水西沟地区如果要按照滑雪道的天然条件来看，最好的仍然是劲松和五棵松所在的平西梁子和水西沟滑雪场所占的坡道。但是水西沟乡生意最好、客源最多的却是天然雪道并不占优势的白云和阳光，这两家由于购置了索道，而且只是 1 条大拖牵 3 条小拖牵索道就基本占领了该地区大小十几家雪场 80% 以上的客源。而滑雪道最占优势的两家却由于没有良好的登山设施，而一再降价甚至到 30 元/人.天还包餐的情况，却仍然没有客源。整个水西沟地区大小十几家滑雪场在 2003.11.24—2004.3.10 雪期的总接待人数约在 42000 人次以上，合计收入 150 万元左右。

城市近郊的雪莲山和香格岭两家滑雪场的接待量应该在 60000 人次以上，合计收入 500 万元左右。大众和鸿雁鹭岛合计在 8000 人左右，合计收入 22 万元左右。其余的约 10 家左右的设施不到位的和分散的无竞争力的合计接待人数约有 12000—15000 人次，收入 30 万元左右。通过对上述滑雪场的实地调查和客源统计分析，我们发现客源市场总数约在 125000 人次以上。比较与 2002 年的冬季的 70000 人次左右是有了一个惊人的变化，明显呈高速增长，比 2002 年至少增长了 50% 以上的客源，综合几年的统计发现从 2001 年索道开始在滑雪场安装以后，滑雪人口都呈快速增长，明显是滑雪场的建设刺激引导了滑雪市场的发育和成长，完全符合国内从 1996 年东北开始的滑雪市场的增长变化模式。因此 2004 年将仍然保持 50% 以上的增长速度，乌鲁木齐乃至新疆地区的冬季旅游市场将要进入一个高速的增长期，

而且根据全地区的人口比例和滑雪普及程度将会持续 3—5 年，新疆的冰雪旅游市场将会逐渐培育之成熟。而且占绝对多数的客源是涌向设施先进设备比较齐全管理较为规范的滑雪场。没有索道的滑雪场最晚在 2005 年将全部出局，同时按照国内冰雪旅游发达省份的市场成长里程来看，天然地形先天不足的雪场也将会在 3—5 年后逐渐消亡。同时，随着滑雪场的建设发展，已经培育出了一批基本掌握了滑雪技术，对滑雪场的雪道、登山运输设施、滑雪场的规范管理和操作具有较高要求的滑雪者，这批滑雪者恰好是滑雪消费的中坚力量，而且随着目前冬季旅游的开展和政府的大力支持，这一阶层的滑雪者还在不断的快速增长。市场要求具有新的设施和雪道能够满足这一阶层滑雪要求的滑雪场建设，而拟建的石人山滑雪场正是满足了这种要求，该项目无论从所在位置和拟投资规模以及设施设备都是一流的，项目建成后 will 促进乌鲁木齐市大众冬季旅游的发展。

1.3.2 西域旅游股份公司上市利润支称的需要。截至 2003 年末，西域旅游开发股份公司（以下简称西域股份）的利润主要来源于天池分公司和新疆西域旅行社有限责任公司占公司利润总额的 95%以上，其余 7 个分子公司度处于微利和无盈利状态，从长远考虑西域股份今后如无新的盈利项目建设，将难以维持上市利润的要求。石人山滑雪场项目的建设投资少、周期短、收益好、回收期快，如项目进展顺利，将会有力支撑上市对西域股份利润的需求。

1.3.3 旅游业是一项经济效益高、低污染、高速度，可持续发展的新兴行业，具有强大的生命力和发展前景，是本世发展最快的产业之一。据有关资料报道，旅游业每增加1 元收入，相关行业就可以增加 4.3 元收入，旅游行业每增加 1 名就业，相关行业就可增加 5 个人就业。当前及时利用国家开发西部的政策支持以及新疆旅游业方兴未艾的大好时机，开展冬季旅游，这样既推动了当地的经济，拉动当地的相关产业发展，又使西域股份获得良好的经济效益。

1.4 编制依据

1、中华人民共和国《土地管理法》、《环境保护法》、《卫生法》；

2、新疆维吾尔自治区《国民经济和社会发展“十五”计划纲要》；

3、新疆维吾尔自治区《旅游管理条例》、《旅游发展与布局规划》；

4、新疆省乌鲁木齐市《旅游发展规划》；

6、国家和自治区有关可行性研究报告编制的要求和规定。

第二章 市场分析与预测

2.1 新疆冬季旅游市场的现状

2.1.1

2.2 新疆乌鲁木齐市滑雪场现状及竞争优势分析

2.2.1 南山水西沟地区

1、水西沟地区的一般竞争者

2003 年雪期表现突出的白云和阳光，接待总人数占到了该地区总人数的 80%左右，收入约占到了 90%左右，总的来说目前水西沟地区的滑雪场总体水平还是比较低的，不论是硬件还是服务的软件，尤其后者。阳光的服务水平比起白云要好一点，硬件方面，阳光相比较要新一点，管理和服务相对也规范一点，可能是投入资金的保障问题，虽然白云有一条高杆拖牵索道，但是白云在以后的竞争中已经基本不会有什么生命力，而阳光由于孙继林的加入将会在建设管理方面带来一定的竞争力。同时，阳光的位置具有相对较大的发展优势，具有上吊椅索道的位置优势，而白云如果在没有较大资金投入的情况下最多有 2--3 年的生命力，否则必将是水西沟第二批被淘汰的滑雪场。另外重要的一点是这两家都是租用夏季农田，要大规模的修改雪道的难度可能很大。

2、水西沟的潜在最有力的竞争者

将要被宏景全力打造的平西梁子村，另外就是现在阳光的近邻----水西沟滑雪场，如果有人投资到位，抢占了东头的山包，

可能阳光和白云都是最终的配角甚至出局。如果宏景的投资很快到位，相信 2004 年的冬季水西沟客源的 50%以上将会被平西梁子所垄断，但根据实地调查，好象该项目尚未进入实质性合作阶段，而且在该地区经营的乌鲁木齐县旅游局的场地、五棵松、林家沟、劲松等等可能并不一定像当地的农民那样好搬迁或者合作，因此该地区的开发尚须拭目以待，但是该地区却绝对是水西沟乃至乌鲁木齐旅游滑雪市场最具竞争力的选址之一。如果建设投入跟的上，将会有较为长久的生命力。

3、天山国际滑雪场

天山国际滑雪场是该项目合作方一手设计建设的滑雪场，将是国内最有优势和发展潜力的中高端滑雪场和冬季渡假旅游目的地，但是，根据目前投资方柏青公司的状况和意向来看，他们的主要目标在天文台地和夏季旅游开发，投入的资金可能也有限，如果将一号台不完全开发，即使按照规划来进行，至少需要在一号台地投入 500 万以上的资金，但是根据投资方的表现，2004 年是没有能力来开发的，而目前所运营的天文台地根本就不会对任何一家构成竞争和威胁，而惟有开发一号台地才能形成知名度和对初中级滑雪者形成吸引力，而天文台的雪场最多只会对乌鲁木齐有 1—2 次滑雪经历、喜欢享受旖旎雪域风光的滑雪者，在初级滑雪者培育期的 3 年左右具有生命力，因此在没有开发一号台地的时候根本不会有竞争和威胁，而且在距离上更不是在同一竞争半径。如果 2004 年开发了一号台地，将会对部分具

有中级水平和消费观念又对自然风光向往的滑雪者和观光者形成绝对吸引力，但是交通距离和管理水平仍将是制约的一大问题。

2.2.2 城郊区滑雪场

1、雪莲山

2002年滑雪期雪莲山的接待人数近30000人次收入约220万元，占到了乌鲁木齐滑雪市场约35-40%左右，2003年雪期的接待人数约在50000人次以上，占到了乌鲁木齐滑雪市场约50%，其中70%以上都是散客，营业额在450万元以上，在未来的2—3年雪莲山将是我们最大的竞争者，但是雪莲山的天然地形将是制约它发展的最终瓶颈，在滑雪市场培育走向成熟的3—5年内它将继续火爆下去，如果不扩建，2004年的客流量将不会有大的变化，因为接待场地基本已达饱和。同时新的滑雪人口在快速增长，达到初级的会离开，但新的又会加入，作为新的竞争者——玉龙谷滑雪场在2005年对它造成的冲击将会是巨大的，但2004年的影响可能不会太大，新的竞争者只会吸引那部分具有2次以上滑雪经历、初级以上滑雪水平以及一部分的新客源，当客源下降到某一平衡数时雪莲山由于已经没有了经营回收成本的压力可能会以降价来做杀手，但是那时只能吸引初级以下水平的滑雪者，同时，新的竞争者由于自然地形的优势和乌鲁木齐旅游局出台的滑雪场评级标准的实施，已经不与其在同一档次了。因此雪莲山是2004年冬季的重要竞争对手，但过了2004年雪期，雪莲

山将只会成为一般的竞争者，而且也只是针对一次性娱乐者和第1--2次滑雪经历的人口的竞争。

2、城郊其他雪场

除雪莲山之外城区只有香格岭滑雪场的硬件设施稍好一点，但是由于雪道位置和本身场地面积的局限以及经营者的不专业，2003年的经营业绩很一般，接待人数大约10000人次左右，春节营业额最高38000——50000元/天，总收入约60万元左右，由于地形受制约，2004年的冬季扩大改造后也不会有什么竞争力。另外的如大众、鸿雁鹭岛等只能是吸引那些追求低价，不明真相的人，2004年的冬季将会走道生命的尽头。

2.2.3 竞争优势分析

通过对上述的竞争者的分析，可以看出有没有生命力，要看滑雪道的自然状况，但在滑雪市场的培育期有没有竞争力要看硬件设施是否到位，但是要形成长远的竞争和生命力就得既有设施又有天然地形了。而能不能吸引大量游客，占领滑雪市场则在于距离城市的交通距离。同时滑雪者具有几次滑雪经历将是形成滑雪场形象很重要的标准。对于南山地区的滑雪场来说，玉龙谷滑雪场除了天然地形的竞争优势之外，距离城市最近的距离将是最有力的杀伤性竞争力。因为距离的便利性和地形的先天优势，可以采取南山地区滑雪场不可能采取的营销策略。

1、发展水平及资源优势

通过对乌鲁木齐市周边滑雪场的调查分析，基本表明现在乌

鲁木齐的滑雪市场大约接近东北地区主要是黑龙江省 1996 年左右的水平，旅游滑雪场建设发展的 1997 年左右水平。另外由于乌鲁木齐所处的地理位置，距离内地遥远，冬季近距离的户外活动几乎没有可以选择的项目，目前的乌鲁木齐市的滑雪市场尚处在初始期的初期阶段，未来 3—5 年都是一个高的增长期，每年的增长速度可能将超过 50%甚至在最初的 2—3 年内可能会每年翻番，但是最重要的是要有设施到位、自然资源有优势的滑雪场来刺激滑雪市场的发育和增长，否则接待跟不上市场增长的时候，市场不会增长可能还会下降，当滑雪者具有 3 次以上经验初步掌握了滑雪技巧的时候，就会对滑雪场地的刺激和趣味性提出新的要求，而对最初练习的场地将失去兴趣，如果没有新的可以满足这一要求建设的雪场，这一部分的市场将会转向其他的娱乐或运动。可以看出目前仍然缺乏管理规范，雪道坡度齐全，具有真正意义上的初中高级雪道，和较完善的登山设施，尤其是吊椅索道，设计科学规范的滑雪场地。而玉龙谷滑雪场的建设将会完美的填补这一空白。这就是玉龙谷滑雪场最大的具有绝对优势的竞争力。

2、良好的交通位置和较好的空气状况。

距离市中心不过 17 公里的交通位置，将会是很大一部分的一次性娱乐者和市区人口以及旅行社团队的选择，乌鲁木齐拥有私家车的人毕竟是少数，但最新调查显示公共交通的水平却已经达到国际水平，距离也将成为最有力的竞争。根据 2003 年 11 月

20 日——2004 年 2 月 5 日的天气观测，其中整天有雾不见太阳的时间有 17 天左右主要集中在 1 月 1 日—20 日之间，其他时间基本晴好，在雪莲山地区在晴好天气下大约下午 2 点以后雾气开始弥漫，到达玉龙谷位置约是下午 4:40 左右，而这时候一般的游客已经基本选择回家了。

通过实地考察可以看出，在城市的近郊具有同等地形的选址没有，类似的地形位置开发成本也远大于玉龙谷的位置。因此在未来的 5 年和更远的时间内在同等的距离半径将不会再有自然条件相似的滑雪场兴建。

2.3 项目市场 SWOT 分析：

我们的目标是：通过修建玉龙谷滑雪场来占领、填补乌鲁木齐范围以及部分二、三级客源中具有初级以上滑雪水平需求的滑雪者市场空白。同时以距离城市最近的交通距离以及规范的管理、良好的建设设施，来吸引更广泛人群的初级滑雪者。这一目标的初步实现是在 2004 雪期开始经营到结束时总接待人数所显示的结果。

以下是玉龙谷滑雪场选址的主要优势、劣势、机会和威胁：

2.3.1 优势

- 1、良好的交通位置，距离城市的主干道友好路仅有 17 公里。距离老商业区北门也不过 16 公里。
- 2、可以从城市里及附近的城市最大限度的吸引滑雪者。
- 3、在城市近郊独一无二的天然地形落差（200 余米）和设施、

先进的规划设计。

4、良好的交通网络，2004年6月将全面交工的石人路将直通滑雪场，可能将有33路、34路公交车线路或更多的城郊中巴线路通过。

5、填补了市场需求、准确的市场定位和全新营销方式。

高水平的建设开发必然得到政府和媒体的关注和支持宣扬。

2.3.2 劣势

1、滑雪场的地域和方位及交通方式还没有被客源市场所熟知。

2、与雪莲山处在同一个方向。

3、有可能受到城市污染的影响

4、将会在2年左右面临单季经营的风险。

2.3.3 机会

1、随着经济的发展，滑雪及冬季旅游的快速增长，本地区滑雪人口正在以高速增长，在未来的3—5年将会保持约50%左右的年增长率。

2、市场已经培育出一大批初步掌握了滑雪技巧，对滑雪道难度和技巧有了较高要求的人群。

3、乌鲁木齐市政府正在全力打造国内一个新的冬季旅游目的地的形象。

4、滑雪者以及潜在的滑雪者正在改变的滑雪旅游观念。

5、雪场的建设地有一家正在开发夏季旅游的企业。

6、乌鲁木齐地区没有一家滑雪又兼顾有冬季特色的哈萨克民俗

旅游项目

7、乌鲁木齐市旅游局正在参照黑龙江省的滑雪场质量认证办法，将于 2004 年冬季出台新疆的旅游雪场评定等级标准。

2.3.4 威胁

1、在开业的第一年，已经在城区形成知名度的雪莲山滑雪场会对初级客源形成冲击。

2、平西梁地区宏景将要开发的滑雪场和天山国际滑雪场一号台地的开发将会对目标市场造成部分分流。

2.3.5 由 SWOT 分析提出的行动点

通过采取以下行动使优势和机会最大化，使劣势和威胁最小化。主要的营销和经营活动在于为玉龙谷滑雪场确立一个清晰的市场定位形象。

1、树立玉龙谷滑雪场有别于其他滑雪场的正面形象，向旅游者证明优越的自然资源、先进的设施设备和管理水平。

2、针对市郊其他滑雪场，强调出色的天然山形和落差形成的并经过独特设计修正过的雪道，强调登山吊椅缆车的高档和先进性。

3、针对南山地区的滑雪场，强调出色的交通和地理位置以及空气的洁净度。

4、主要针对旅行社的疆外游客，强调冬季特色的哈萨克民俗旅游项目的开展。

5、提炼出一句最具感染和说明特点的广告语，运用差异化的营

销策略和技巧，来争夺团体市场。

2.4 市场研究

通过对乌鲁木齐周边滑雪场实地与工作人员及经营者的调查了解，通过与滑雪游客的交谈基本可以确定以下情况。今年雪期的滑雪人数的增长速度是经营者所没有预料到的，滑雪初期出现在约 11 月的 20 日以后，元旦前后有一小的高潮，最大的满员运转是在大年初二到初八左右的几天，近郊雪场的雪具出租率可以达到 300%——400%，南山地区的出租率也基本达到 200%，索道的运量和运力根本满足不了游客的需求，索道前都排起了长龙。由于索道运量的限制，近郊的游客当中有 80%以上是散客，人均消费在 120 元左右；南山有索道的滑雪场人均消费也在 80 元左右，城郊的客流量形成主要是交通方便，设备较先进，所以散客多；南山地区主要是有车族，后期是团队多于散客，但总体是各占大约 50%的比例。

到访游客中，一次性娱乐和初次滑雪者占了近 50%，年龄主要以 15—40 岁左右的居多，尤其是 21—35 岁的最多，另外父母陪儿童滑雪的占到了相当一部分，约在总人数的 35%以上，这部分人的消费主要在皮圈上，以安全性为主。

另外关于教练问题，以上滑雪场的教练几乎都存在较多的问题，主要表现是没有经过正规培训，讲解语言无法到位。

通过对游客的交谈了解，在雪莲山上，对于已经基本掌握了初级滑雪技巧和 2 次以上的滑雪者，对于场地已经提出了自己的

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/188004143141006137>