

“囤旅游”成青岛消费新潮流

酒店套餐销量直线上涨 “退款规则”成消费者关注新焦点

“花888元囤了青岛美高梅酒店一晚含早套餐,还能叠加平台优惠券,比平时直接预订便宜近千元。”10月28日,青岛市民李女士在朋友圈分享了自己的“双11”囤券成果,下方立刻引来不少朋友询问购买链接。随着“双11”大促进入白热化阶段,青岛文旅市场也掀起了囤券热潮,酒店房券、机票次卡、景区套票等产品销量持续攀升,不少消费者把旅游产品“囤起来”,再选择一个合适的时机使用。与此同时,“不约可退”等退款规则成为消费者关注焦点。

亲子与高端套餐受热捧

青岛作为热门旅游城市,本地酒店在“双11”大促中表现抢眼,多款产品销量突破预期。记者从携程、飞猪等第三方平台了解到,截至10月30日,青岛多家知名酒店房券销售量直线上升,其中亲子主题和高端度假套餐成为销售主力。

位于市区的青岛海天大酒店推出“1至2晚+双人云上海天观光”套餐,售价888元起,平均每晚不到500元,较日常价格优惠近30%。此外,青岛山港凯悦酒店、青岛海泉湾皇冠假日酒店等也推出各具特色的套餐,涵盖“酒店+旅拍”“酒店+温泉”等多种玩法,满足不同消费者需求。

青岛海景花园大酒店推出“两晚连住”叠加“旅拍”和“儿童活动”套餐,售价888元起。记者查阅了该酒店平时的房价价格,发现2晚的价格大概在2300元左右,“双11”囤券可省1400元。飞猪销售数据显示,该套餐目前已销售2000多份,在天猫酒店套餐热销榜排名第五。“我们有整层的儿童乐园,还有特色儿童活动,特别适合带娃家庭。”平台客服介绍,目前该消费券最晚可以预约明年5月的房间,虽然旺季需额外加价300元/晚,仍挡不住消费者的预订热情。

机票次卡成新宠

除了酒店房券,机票次卡成为今年“双11”青岛文旅市场的新热门。各大航



海天大酒店推出的住宿+云上海天观光套餐受青睐。 青岛市文化和旅游局供图

司联合平台推出的多款机票次卡产品,凭借灵活的使用方式和优惠的价格,受到消费者追捧。

亚洲航空在今年“双11”期间与飞猪合作推出了限时折扣机票活动,活动期间推出的国内多个出发地至泰国、马来西亚、印度尼西亚等国的跨境机票次卡,含税价格最低300元起。中国南方航空推出的“南航国际单人经济舱含税机票卡”,售价1000元起,可兑换青岛至上海、广州、成都等热门航线。“我囤了两张南航的机票次卡,打算年底带父母去三亚旅游,比单独买机票能省500多元。”市民张先生说。平台工作人员介绍,机票次卡的优势在于出发时间和往返目的地比较灵活,消费者囤券后可等待平台陆续放出的可预约日期,不用担心日期不合适的问题。

提醒

“囤券”要看清退款条件

文旅产品“先囤后约”的模式,让消费者感受到了“囤货无压力”,但在实际消费过程中,部分消费者因忽略退款规则遭遇损失,相关问题也引发广泛关注。

市民葛女士今年年初囤了一张青岛某乐园的促销门票,标注“随时退”,但因忘记使用而过期。她以为会自动退款,直到近期整理订单时才发现,门票已显示“已失效”,需手动申请退款才能拿回费用。“买的时候只看到‘随时退’,没注意不是‘自动退’,差点就损失了。”葛女士说。

记者走访发现,目前青岛市场上大部分文旅预售产品都会标注“先囤后约、不约可退”“随时退、过期退”等字样,但还有部分产品设置了部分消费不支持退款的条件。例如有消费者在平台囤了两晚的酒店券,但实际只入住了一晚,另一晚虽未消费但是却不退退款。另外,不同产品的退款规则存在差异,部分特价产品可能设置“退款手续费”等条款。

记者提醒消费者,囤券时需仔细阅读购买须知,重点关注三点:一是退款条件,优先选择“未预约随时退+过期自动退”的产品;二是使用期限,留意是否包含节假日,以及双休日是否需要加价;三是预约规则,部分热门产品可能需要提前多天预约,避免临时预约无库存。同时,建议消费者囤券后设置手机提醒,避免因忘记使用或申请退款造成损失。

青岛早报/观海新闻记者 于健

财经资讯

青岛上市企业三季报出炉

八成盈利近半数实现营收净利双增长

记者从相关部门获悉,截至目前,青岛65家境内上市公司第三季度报告全部披露完毕。

总体业绩稳中有进

数据显示,青岛辖区上市公司今年前三季度营收合计5023.31亿元,同比增长6.07%。其中39家公司营收增长,占比60%。归属母公司股东净利润(以下简称“净利润”)合计454.11亿元,同比增长9.28%。其中,34家公司净利润增长,32家公司净利润下降。56家公司实现盈利,10家公司发生亏损,整体盈利面84.85%。27家公司实现营收和净利润双增。

头部企业引领发展

具体来看,2025年前三季度,海尔智家实现营业收入2340.54亿元,位居营业收入榜首位。海信视像、青岛啤酒前三季度分别实现营业收入428.30亿元、293.67亿元,分列榜单第二、第三位。前三季度营业收入突破10亿元大关的公司有40家。

从营业收入同比来看,2025年前三季度,ST荣控实现营业收入同比增长377.55%,位居增幅榜首位。青达环保和威奥股份两家上市公司营业收入增幅分别为91.13%和57.87%,位居增幅榜第二、第三位。2025年前三季度,39家公司实现营业收入正增长,占比60%。

从净利润来看,2025年前三季度,青岛辖区上市公司实现归属于上市公司股东净利润(净利润)合计454.11亿元,其中64家A股上市公司实现净利润454.08亿元,B股上市公司净利润收入0.03亿元。

增长动能强劲释放

具体来看,2025年前三季度,位列净利润榜首的依旧是海尔智家,海尔智家实现净利润173.73亿元。青岛啤酒、青岛港分别实现净利润52.74亿元和41.80亿元,位居榜单第二、第三位。前三季度8家公司净利润过10亿元,52家实现盈利,13家出现亏损,盈利面80%。

从净利润同比来看,2025年前三季度,天能重工净利润同比增长1359.03%,位居增幅榜首,威奥股份和海联金汇净利润分别增长447.61%和354.05%,位居增幅榜第二、第三位。32家公司前三季度净利润实现正增长,23家公司净利润呈现负增长。

青岛早报/观海新闻记者 于健

中国科创进入“1到10”加速阶段

专家建议普通投资者转变思维 在确定性成长中寻找“黄金击球区”

在当前市场环境下,科技类板块短期虽面临股价炒作透支的调整压力,但从未来十年投资视角看,中国科技创新正从“0到1”破局阶段迈向“1到10”规模化扩张阶段。近日,中泰证券青岛分公司投资顾问李艳就中国科创投资的现状、机遇与策略谈了自己的看法。

中国科创进入加速期

从中国自身发展进程来看,李艳认为2016年是关键转折点。“当时经济增速换挡,中美博弈加剧,传统的模仿追赶与要素驱动模式逐渐失效。以半导体产业为例,2013年至2014年国内半导体自主可控率不足1%,资本市场主角还是白酒、地产龙头;经过近十年攻坚,如今自主可控率已提升至约30%,不少半导体企业成了资本市场的新明星。”

在李艳看来,2020年至今,中国科创正式进入“1到10”的加速扩张阶段。

“这意味着核心技术已经实现从无到有的突破,现在正快速推进商业化、规模化应用,还在构建产业生态。之前是单个领域的‘点突破’,现在要变成多个领域的‘面繁荣’,而且这一阶段远没到‘10到100’的成熟期,黄金投资期才刚刚开始。”

如何抓住科创“黄金击球区”

面对科创投资的高弹性与高机遇,不少普通投资者既期待又迷茫。李艳认为,投资者首先要拥抱“成长型人格”。“比如以前大家习惯在白马股里找稳定价值,看市盈率、市净率这些静态指标,但科技行业不一样,得乐于接受新事物,敢于质疑,有颠覆性思维。”

其次要理解“科技时间尺度”的特殊性。“科技行业迭代速度特别快,有‘币圈一日,人间一年’的说法。要是用传统产业的节奏去看科技公司,很容易判断失误。比如有些传统行业一年才更新一次

产品,可科技公司可能几个月就推出新一代技术,用老眼光看,根本抓不住核心逻辑。”

最重要的是,要找准“1到10”这个黄金击球区。“对普通投资者来说,‘0到1’阶段风险太高,更适合风险投资机构;‘10到100’阶段企业增速放缓,更适合大资金配置。而‘1到10’阶段,产业趋势明确,成长弹性大,赔率和胜率都比较合适,是普通投资者参与科创投资的最佳选择。”在估值重构方面,李艳提醒投资者要摒弃“后视镜观察”,学会前瞻洞察。“科技股股价往往提前半年到一年反映未来业绩,静态估值是滞后的。有时候看似估值低,可能买的是企业的‘过去’;有时候估值看着高,反而反映的是‘未来’的广阔空间。”她举例说:“比如一些AI领域的公司,现在可能还没实现盈利,静态市盈率看起来很高,但如果能预判到未来两三年AI应用会大规模落地,公司业绩会爆发式增长,那现在的高估值可能就是合理的。普通投资者要多研究基础科学、产业规律和宏观周期,建立自己的认知模型。”

青岛早报/观海新闻记者 于健