

民航暑运“火力全开”



为期两个月的暑运周期内,国内旅游、商务、出境三类出行需求叠加,民航业通过大规模增投运力、完善多层次航线网络、升级精细化旅客服务,全力承接暑期客流。

本报综合报道 7月1日,为期两个月的民航暑运正式启动,亲子游、避暑游、出境游集中释放出需求。各大航司、机场同步加大运力投放,加密国内外热门航线,升级便民服务承接客流。从市场表现来看,国内西北、东北、西南旅游航线热度领跑,一线城市商务干线客流拥挤;国际航线以东南亚为基本盘稳步增长,中亚、欧洲等新兴目的地迎来客流爆发。

国内航线运力投放集中

暑运国内运力投放重点锁定西北、西南、东北三大旅游区域,京、沪、广、深、杭商务干线同步大规模增班,新疆全域20座机场航班全部实现同比增长,成为暑期出行最大热点。

多家头部航司有针对性地新开、加密西北旅游线路。东航北京分公司将大兴机场每日出港航班由100班提升至120班,重点覆盖兰州、嘉峪关、乌鲁木齐、阿勒泰等地,北京大兴至乌鲁木齐每日3班,旺季调配宽体机执飞;南航在北京枢纽布局超50条国内航线,新增、加密往返阿克苏、伊宁、西宁、银川等旅游专线;深航新开深圳至伊宁、海拉尔,南京至西宁等航线,同步加密深圳往返西安、兰州、乌鲁木齐航班。

新疆是本次暑运国内运力增长核心。航班管家前瞻数据显示,当地计划航班量同比增长9.9%,辖区20座机场起降量全线上涨,支线机场增幅尤为突出:阿勒泰雪都机场加密航班同比增27.9%,库尔勒梨城机场增长26%,和田、哈密机场增幅均超两成。

旅游航线火热的同时,核心商务干线客流压力也同步上升。航旅纵横数据显示,7月,国内热门目的地以上海居首,北京、广州、成都、深圳、乌鲁木齐紧随其后。供需两端数据共同勾勒出今年暑运独特的市场结构。航班管家DAST观恒分析,当前民航市场呈现“干线紧、支线松”特征。京沪、京广、沪广、沪深等商务干线叠加商务与中转客流,高峰客座率有望突破92%;北上广深通往新疆、三亚、拉萨等热门旅游航线,7月中旬至8月上旬客座率维持90%以上;普通二三线城市间支线航线受运力收缩、需求分流双重影响,客座率仅75%至80%,航线票价折扣空间更大。

国际航线网络拓宽

国内旅游与商务出行需求之外,出境游

市场同样迎来复苏,东南亚保持稳定增班节奏,中亚、欧洲新兴航线实现跨越式增长,民航国际航线布局持续拓宽。

东南亚依旧是出境出行主力区域。航班管家数据显示,暑运出港航班量排名前二十国家中,韩国、泰国、马来西亚位列前三;细分市场来看,吉隆坡、曼谷等加密航班超2000班次,首尔加密航班超1800班次。

东南亚市场稳步扩容的同时,中亚、欧洲等长线航线成为今年暑运最大增量亮点。南航增班乌鲁木齐往返塔什干、阿斯塔纳、西安至阿拉木图中亚航线,加密广州、北京大兴至比什凯克航线,同步加开伦敦、莫斯科、内罗毕等欧非航线;东航7月连开两条全新欧洲直飞航线,7月15日上线上海浦东至格鲁吉亚第比利斯,为航司首条格鲁吉亚航线,7月20日开通上海浦东直飞爱尔兰都柏林,填补华东地区定期直飞空白;国航、国泰航空也分别新增北京至威尼斯、香港至曼彻斯特、罗马等长线航班。

航线数据背后是出境目的地格局的转变。航班管家观恒解读,今年暑运中亚航线恢复率高达358.8%,增长依托于中国与中亚五国经贸往来深化、多国免签政策落地,以及小众出境游兴起;受中亚市场带动,西亚、南亚航线恢复率分别达到107.3%、104.1%。莫斯科、伦敦、巴塞罗那、哈巴罗夫斯克四座欧洲城市进入国际加密航班前二十,足以说明国内民航国际网络正在重构,新兴长线目的地权重持续提升。

配套服务全面升级

运力投放之外,全行业同步优化旅客出行配套服务,针对不同人群推出专属保障方案,空地联运持续完善,全流程电子化通行进一步提升出行效率。

空地联运服务持续落地,打通旅客出行首尾环节。东航“空巴联运”京津冀专区落地保定,开通保定往返大兴机场专线,搭配空铁、空轨联运产品,面向学生、老人、商务旅客推出机票折上折,并附赠行李托运增值服务。

针对特殊旅客,各家航司搭建差异化保障体系。中联航推出“急无忧”服务,为临时紧急出行旅客提供全流程优先办理通道;南航升级“暖心伴行”服务,覆盖老年、行动不便人群,无陪儿童与亲子家庭,设置专属值机区域、专人陪护、专用通行通道,常态化开放“阳光爱心通道”,“一对一”协助特殊旅客

完成全套乘机流程,为无陪儿童打造全程陪护出行方案。

机场端同样优化现场通行保障。首都机场扩大“一刻登机”服务覆盖范围,为晚到旅客开设急客值机、快速安检通道,配套付费电瓶车缩短场内步行时间;国泰航空在A350机型客舱系统上线世界杯赛事直播,同步推出徽菜特色机上餐食,丰富旅客旅途体验。

航旅纵横行业发展部总经理赵楠表示,暑运期间民航出行电子化改造全面落地,旅客仅凭身份证、电子登机牌即可完成值机、安检、登机全流程,大幅压缩通行耗时。针对暑期大量首次乘机旅客,出行平台同步上线首乘专属权益,包含机票直减、接送机、优先安检、机场商户折扣等多重福利。

油价主导短期行情

尽管出行需求大幅上涨,今年暑运机票均价却处于近年低位,国际油价成为左右短期市场行情的核心变量,多家机构分析师对行业短期、中长期走势给出明确判断。

市场预订数据直观反映出行热度,据航旅纵横民航官方直销平台大数据,截至6月30日,7月国内航线机票预订量突破1580万张,出入境航线预订量达497万张;去哪儿数据显示,6月下旬暑期机票预订量环比增长1.2倍,7月4日至5日本周末将迎来暑运首个出行小高峰。价格端数据显示,6月下旬国内航线含税均价806.4元,环比、同比均下降9%,座公里收入环比下滑10%、同比下滑11%;7月首周国内机票均价较去年同期低近两成,大量300元以下低价票持续在售。

飞友科技有限公司旗下数据分析机构CADAS行业分析师李卓峻指出,2026年暑运市场最核心影响因素为国际油价。油价高位运行将压缩航线盈利空间,部分航线机票收入难以覆盖基础飞行成本,航司或将根据油价波动动态调整运力投放节奏;若油价持续回落,航空板块成本压力将同步缓解。

华泰证券交运行业首席分析师沈晓峰分析,短期来看,国际油价从高位回落,航空成本压力及航旅削减等问题有望缓解。暑运旺季期间,若国际油价持续下跌,或将进一步推动板块反转。他同时判断:“中长期看,民航业供给收紧趋势不变,我们认为供需改善叠加‘反内卷’,航司具备提价能力和空间,看好行业收益水平持续改善。”

观察

适老“黑科技”破解养老痛点

6月26日,沈阳国际展览中心人头攒动,2026东北亚国际银发经济合作交流论坛活动正式开幕。本届展会以“银发无界汇资源 产业赋能促振兴”为主题,500余家涉老企业、机构齐聚一堂,各式各样专为失能、半失能老人量身打造的智能设备集中登台,整个展馆宛若一座充满巧思的“银发生活实验室”。

不用面对面也能完成中医望闻问切,拳头大小的雷达悄悄守护独居老人安全,机械臂精准找穴自动艾灸,轮椅直推人浴轻松解决洗澡难题……琳琅满目的适老新品覆盖居家安防、日常照护、康复出行各大场景。眼下,数字技术、智能硬件与康养服务深度融合,我国银发经济早已跳出基础服务保障的旧框架,向着多元提质新阶段大步迈进。

精准破解养老难题

走进展馆,各类智能设备直击养老过程中的堵点、难点,曾经全靠人工照料的传统养老模式,正朝着远程、私密、精准的智能服务转型,每一款设备都藏着贴合老年人生活的巧思。

独居老人的安全问题,是无子女心头放不下的牵挂,清澜技术展出的AI毫米波雷达,成了不少参观者心中的“隐形守护者”。这款设备只有拳头大小,固定安装在床头上方即可,全程无需摄像头拍摄,充分保护老人居家隐私。依托高分辨率4D点云实时成像技术,它对跌倒动作的识别准确率可达99%以上,24小时不间断监测老人翻身、离床、长时间静卧等状态,将睡眠数据同步推送至子女手机小程序。若检测到老人意外跌倒,系统会立刻致电监护人推送预警

信息;一旦长时间联系不上家属,还能协助报警、呼叫急救。

中医康养设备同样看点十足。沈阳天仁合一推出的便捷脉象采集仪,依靠阵列传感器实时滤波及基线校正算法远程复刻脉象,搭配音视频系统完成舌诊、面诊、问诊,真正实现中医远程“四诊合一”,腿脚不便的老人足不出户就能看中医。同企业推出的艾灸机器人,为沈阳本土智造,依托视觉定位与多轴控制机械臂自动定位穴,可完整复刻悬停、雀啄、回旋等传统灸法,设备自带控温、防撞、自动排烟功能,兼顾家用、社区康养小屋等多种场景,解决传统艾灸火候难把控、需专人看护的问题。

面向失能、行动不便老人的照护与出行需求,多款实用设备补齐服务短板。重庆尊术医疗的轮椅式浴槽吸引多国海外客商咨询,配套转运轮椅可直接对接浴槽,无需人工抱抬转移老人,大幅降低护理人员消耗;设备支持35℃至42℃区间恒温供水,60秒即可完成蓄水,涡流、气泡双模式水流可舒缓肢体僵硬,单人就能完成整套洗浴流程。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,适老科创产品集中落地,是数字技术深度渗透养老场景的直观体现。想要实现养老科技普惠大众,关键在于平衡技术、使用体验与生产成本三者的动态关系,只有让技术下沉到普通老年群体,把服务细节做出温度,才能释放市场规模效应,同步实现产业价值与民生社会价值。

多元业态走向协同发展

各类智能硬件构成银发经济升级的硬



件基础,而持续拓展、协同联动的多元业态,则为行业长期发展搭建完整产业框架。展会现场能够清晰地看到两大行业变革趋势,也为产业长期发展指明方向。

一方面,银发经济不再局限于居家、机构照护等单一赛道,持续与医疗、文旅、金融、老年教育跨界融合,旅居康养、医养结合、养老金融等新业态快速兴起;另一方面,行业供给告别过去各企业各自为战的碎片化局面,逐步形成上下游联动的产业集群。

此前养老行业各赛道独立运营,线下实体照护缺少数字化管理工具,智慧康养技术缺少线下落地渠道,养老金融、康养文旅等也难以精准触达老年消费群体。如今全业态生态协同发展,既切实提升老年人综合养老服务体验,也推动整个银发产业稳步走向集群化发展道路。

广东省社会政策研究会副秘书长高承远表示,银发经济业态不断丰富的底层逻辑,是老年群体消费需求升级与行业供给体系重构的双向适配。老年人对养老服务品质、个性化要求持续提升,企业不断整合资源、打通产业链,二者相互推动,催生大量全新市场空间。

宗合

关注

亲子研学热激活暑期文旅消费

暑期临近,旅游市场热度持续攀升。6月26日,携程研究院发布《热浪之上——2026暑期旅游新趋势》,携程预订数据显示,今年暑期全国亲子游客预订人次同比增长13.6%,整体稳健增长。6月24日,马蜂窝大数据显示,近一周“暑期出游”相关搜索热度环比上涨238%，“亲子游”相关搜索热度同比上涨166%。

多重数据交叉印证,暑期亲子游市场热度正持续释放。北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院常务副院长吴丽云表示,热度的攀升首先源于暑期是亲子出游的传统旺季,长达两个月的假期,为家庭出游提供了充足的时间窗口。其次,越来越多家长重视孩子的素质教育,希望通过旅游让孩子“行万里路”,在旅途中见识不同地方的风土人情,这种观念转变也在持续推动亲子游需求释放。

除了持续走高的热度之外,今年暑期亲子游在结构和偏好上也呈现出明显变化。岭南控股广之旅发布的《2026暑期国内游趋势报告》显示,与2025年相比,今年暑期旅游市场在消费行为与产品偏好上呈现三大显著趋势:一是亲子游主导市场,“边玩边学”的研学之旅与“躺平休闲”的遛娃之旅双线并行;二是游客消费决策更趋理性,跨省游预订明显提前,“小团系列”与“一家一团”等品质产品受到追捧;三是游客旅行体验的追求升级,正从“观光打卡”转向主题沉浸、情绪满足与稀缺资源占有。

携程数据显示,亲子游客出行的决策逻辑围绕“避暑、研学、省心”三个关键词展开,核心驱动力从“打卡”升级为“内容+体验”,目的地选择也正从一线城市向长线避暑地延伸,暑期长假让亲子游更青睐于长线避暑和文化研学目的地。

吴丽云分析,近年来,国家政策持续推动研学旅游发展,供给端产品更加规范、品类日益丰富,为暑期亲子研学提供了更多选择。同时消费需求正从“旁观式打卡”转向“深度参与体验”,家长更希望孩子在旅途中“知其然,更知其所以然”,边玩边学、高沉浸感的研学产品因此更受欢迎。随着大众出游经验日益丰富,对品质的要求也在提升,

“小团定制”“一家一团”等产品能够按照家庭偏好灵活设计行程,更契合个性化的消费诉求。

亲子游升温的意义不止于旅游行业本身。从消费拉动角度看,亲子家庭的组团出行模式,正在持续释放乘数效应拉动文旅内需。

中国商业经济学会副会长宋向清分析,传统出游消费链条短、客单价有限,而共同出行的家庭组团游模式,直接扩大单次出行消费主体数量。每一组亲子家庭不仅产生交通、住宿、餐饮等基础消费,还会同步带动相关的衍生消费,乘数效应持续释放,对地方短期文旅营收、中长期服务业培育都形成稳定支撑。

当下,家长对亲子出游的消费意愿高于个人出行,使其更愿意为沉浸式体验、小团专属服务和高品质研学内容支付溢价。艾媒咨询数据显示,在2025年中国消费者对孩子单次参加研学游项目的最高可接受费用范围中,超六成家长接受孩子单次研学游费用超3000元。家长对单次研学游费用的接受度在3001元至6000元之间的占比最多,为37.29%,28.04%的家长可接受6000元以上的研学游项目。这一数据表明随着素质教育理念深入人心,家长群体为高质量教育体验付费的意愿较为强烈,愿意为优质内容和服务支付溢价。

宋向清表示,这种自愿性溢价消费会直接抬升客单价,扩大消费规模。但也要客观看到,这种乘数拉动不是无限增长的,若产品同质化严重、价格虚高,理性家庭会提前规划、筛选高性价比小团产品,消费冲动会被抑制。只有供给端持续提供高质量、差异化的内容体验,才能把家长愿意消费的心理转化为可持续、良性放大的消费乘数。

展望未来,吴丽云认为,暑期亲子游的热度具备长期性,孩子的长假主要集中在暑期,家长也往往能通过带薪休假等方式陪同出游,小团定制和深度体验型产品也仍是长期趋势。

在此基础上,宋向清认为,亲子游将不再只是短期暑期消费热点,而是城市与乡村文旅常态化运营的核心赛道,若能联动教育、农业、非遗资源深度融合,还能催生更多新业态,为扩大文旅消费提供持续动力。

谢若琳

资讯

八部门推动工业互联网高质量发展

6月30日,工业和信息化部等8部门印发《关于推动工业互联网高质量发展的实施意见》(以下简称《意见》),围绕基础设施、技术创新、融合应用、安全保障、产业生态等5个方面,系统部署18项具体任务。

在释放数据要素潜力上,加强国家工业互联网大数据中心体系建设,建设一批区域、行业高质量数据集;在提升算力支撑水平上,推动工业互联网基础设施和算力基础设施一体化规划、同步建设,探索构建工业算力网络体系,强化算力互联互通;在促进“链网协同”深度赋能上,实施“链网协同”工程,制定推广行业融合应用指南,打通消费互联网与工业互联网,促进工业互联网在农牧业、商贸流通等领域的深度应用。

《意见》提出到2030年和2035年两个阶段发展目标。到2030年,新型基础设施实现规模化部署,建设5万张工业5G专网,打造5个左右具有国际影响力的综合型平台。融合应用实现207个工业中类全覆盖,培育一批分级分类、特色鲜明的5G工厂,重点行业规模以上工业企业安全分类分级普及率达到80%。工业互联网技术、标准、产品供给不断完善,企业实力和跨界合作水平显著提升,核心产业增加值突破2.5万亿元。到2035年,建成全球领先的工业互联网基础设施体系和国际先进的技术产业体系,融合应用实现国民经济重点领域广泛深度覆盖,全面形成对新型工业化的支撑能力。

王俊岭

AI微短剧行业首份专属监管规范落地

日前,国家广播电视总局网络视听司发布《管理提示(AI微短剧分类分层标准)》(以下简称《标准》),这份针对AI微短剧的专属监管规范于7月1日全面落地实施。新规以投资规模、内容题材双重维度划分三类管理口径,将AI微短剧完整纳入微短剧常态化监管框架,为高速扩张的AI微短剧赛道划定清晰合规边界。

该《标准》具体内容为,投资额度达到80万元以上,或者主要剧情涉及政治、军事、外交、国家安全、统战、民族、宗教、司法、公安等内容的特殊题材的AI微短剧,按照“重点微短剧”管理。投资额度为30万元(含)至80万元之间且为一般题材的AI微短剧,按照“普通微短剧”管理。投资额度不足30万元且为一般题材的AI微短剧,按照“其他微短剧”管理。

当前,AI技术大幅降低微短剧制作门槛,单人小型团队依托AI工具即可快速成片,行业产能呈井喷式释放。中国网络视听协会数据显示,2026年一季度,全行业上线微短剧约12.8万部,其中AI短剧占比超95%,市场规模预计达240亿元,用户规模突破2.8亿。

北京一家AI短剧公司负责人表示,监管层通过分级施策,实现资源匹配、风险管控精准对应,破解此前AI短剧统一审核、监管弹性不足的行业痛点。本次分类分层标准出台,填补AI短剧专属监管空白,标志着行业脱离无规则扩张阶段,进入标准化、分层化合规发展周期。

上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉表示,新规将从三大层面重塑行业生态。首先,投融资端分化加剧,大额精品项目合规成本抬升,倒逼资本向具备内容把控、合规运营能力的头部制作机构集中;其次,在内容生产端形成题材分层约束,特殊题材AI短剧无论投资体量大小均按重点项目管理,从源头规避AI生成内容在重大议题领域出现的导向偏差;最后,分级标准也为平台差异化扶持提供政策依据,头部平台可针对性设立精品AI短剧扶持资金,引导产业资源向优质创作倾斜。

“随着7月1日新规正式施行,AI微短剧行业将完成一轮合规洗牌,产业格局加速优化,在规范约束下释放数字内容新消费潜力,成为网络视听产业高质量发展的全新增量赛道。”杨怀玉说道。

李豪悦