

时间:今年10月27日至明年3月29日

# 民航冬春航季变化 抢先看

文/羊城晚报记者 李志文 图/受访者提供

冬春航班,全新启航!据中国民用航空局网站消息,2024年10月27日至2025年3月29日,全国民航将开始执行2024/25年冬春航季航班计划,目前航班换季工作已准备就绪。2024/25年冬春航季,共有194家国内外航空公司计划每周安排客货运航班11.8万班,比去年同期增长1.2%,国际航线进一步有序恢复。

## 民航局 新航季民航运输生产实现良好开局

据中国民用航空局网站消息,从航班计划整体情况来看,新航季民航运输生产呈现总体平稳、稳中有进、稳中向好态势,实现了良好开局。国内航线航班方面,49家国内航空公司计划每周安排国内(不含港澳台地区)航班95968班,与去年同期基本持平,比2019/20年冬春航季增长33%。其中,客运航班每周93570班,货运航班每周2398班。新航季,共有37家航空公司在新的654条国内独飞航线上每周共安排6102个航班运营,新开独飞航线数量同比增加26.7%,聚焦湘西、阿克苏、和田、哈密、喀什等旅游目的地的支线机场与北京、上海、广州、成都、深圳等枢纽机场间的干支衔接航线和支线航线。

## 航旅纵横 冰雪游和避寒游将成为旅游主旋律

航旅纵横行业发展部总经理赵楠表示,从旅客出行需求看,预计哈尔滨、新疆等地区的冰雪游以及三亚、海口等地区的避寒游将成为

地航空公司每周1668班;10家港澳台航空公司每周1456班。香港航线方面,已批复26家航空公司在内地44个航点与香港间的每周1734班客货运航班计划。澳门航线方面,已批复10家航空公司在内地26个航点与澳门间的每周648班客货运航班计划。其中,127家国内外航空公司的每周13987班客货运航班计划申请,通航73个境外国家;批复71家国内外航空公司的每周5340班客货运航班计划申请,通航52个境外国家。

## 白云机场 新增11个国内定期客运航点

记者从白云机场获悉,白云机场将于冬春航季执行新的航班时刻,航班计划编排11425架次/周。白云机场国内前五大航线分别为:广州-上海(虹桥)、广州-杭州、广州-北京(大兴)、广州-重庆(江北)、广州-南京(按照计划量排序)。新增11个国内小众但有惊喜的定期客运航点:汉中、克拉玛依、安阳、嘉峪关、武夷山、秦皇岛、邢台、中卫、廊坊、巴尔淖尔。其中,汉中和克拉玛依2024年东航季计划出港频次为每周7班,安阳、嘉峪关、武夷山和秦皇岛为每周4班,邢台、中卫、廊坊和巴尔淖尔为每周3班。此外,白云机场2024年冬春航季对比2023年冬春航季新增贝尔格莱德、宿务、拉合尔、布达佩斯、阿德莱德、伊斯坦堡、珀斯等多个国际航点,增加海湾航空、塞尔维亚航空、新西兰伯利亚航空、柬埔寨航空等航司(具体以实际执行为准)。



南航飞机 (资料图)

## 南航 增班广州往返揭阳、义乌、扬州、喀什等航线

新航季期间,南航集团计划执行航班总量超过45.6万班次(往返算2班次,下同),日均航班量近3000班次,通航点将增至244个,其中国内163个,国际及港澳台地区81个。国内方面,南航集团计划执行700余条航线,覆盖国内超160个城市,将增班广州往返揭阳、义乌、扬州、喀什,北京大兴往返厦门、大庆、白山等航线。聚焦公商务航线市场,持续升级“南航快线”品牌,新增广州至沈阳快线,快线范围扩展至19条重点公商务航线,覆盖北京、上海、杭州、成都、海口等17个主要出行城市。其中广州始发快线国内人工值机柜台全面缩短至30分钟截载,进一步满足旅客更便捷快速的出行需求。

国际及地区方面,南航集团计划执飞200余条航线,航线通达欧美、澳新、东南亚、日韩、非洲等国家和地区。本航季广州枢纽计划新开、复航广州至珀斯、阿德莱德、基督城、名古屋等航线,北京大兴计划新开至悉尼、墨尔本等国际航线。同时根据市场区域和季节特点,南航将重点加密广州直飞墨尔本、悉尼、奥克兰等国际航线,满足旅客日益增多的出入境需求。此外,10月27日起,南航广州枢纽优化国际及地区航班值机柜台布局,将南航国际值机柜台从原先的P岛置换至M岛,提升旅客的出行感受和通关效率。

## 国航 提升运力投入,优化航班编排

### 提升运力投入,优化航班编排

国航在新航季计划执行国际及地区航线,日均超230班次。国航持续构建高质量的国际航线网络,将新开上海-河内、乌鲁木齐-第比利斯航线,同时增班北京-普吉、首尔、名古屋、胡志明、墨尔本、悉尼、成都-曼谷、科伦坡等20余条航线,以满足广大旅客的出行需求。国内航线方面,国航计划执行国内航班日均1490班次,同比2023年冬春季实际日均投入班次量提升13%。加密北京至三亚、海口、桂林和成都至三亚、长沙、广州等航线。同时,调整优化部分航线在首都机场T2和T3航站楼的布局,方便旅客中转、提高保障效率。

## 东航“广沪快线”每天有19个航班出港

中国东航(含旗下上海航空、中国联合航空)将共投入客机790架,日均执行航班约3118班,同比2023年冬春季增加1.37%,较2019年同期增加8.45%。广东方面,东航今年新增了揭阳潮汕-烟台-哈尔滨航线,为粤东人民探访冰雪世界提供新选择;新开通惠州-宁波、佛山-义乌、揭阳潮汕-无锡等航线,加密珠海-宁波、惠州-北京大兴航线,还将联通粤东粤西的空中大通道揭阳潮汕-湛江航线加密至每天3班。东航“空中快线”运营总数将在新航季达到45条,日均班次量约856班,更好连接上海、北京、广州、深圳、成都、西安、昆明、青岛、重庆、武汉、长沙等地。其中“广沪快线”每天有19个航班出港,日均往返航班量38班,基本覆盖日间各整点时刻,宽体机比例达53%;“深沪快线”每天有15个航班出港,日均往返航班量30班,宽体机比例47%。

## 相关链接

### 什么是航班换季?

我国民航系统,每年都要进行两次航班计划调整,每年3月的最后一个完整周的星期日至10月的最后一个完整周的星期六,执行夏秋季航班计划;10月的最后一个完整周的星期日至第二年3月的最后一个完整周的星期六,执行冬春季航班计划,俗称“航班换季”。航班换季主要涵盖了增加新航线、新航班,调整航班时刻、航班线路,取消航线、航班等。

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

## 观察

# 广汽总部真的搬到乡下去 “2.0革命”究竟图什么?

11月2日,广汽总部就要离开开了二十多年的广州市区宝地,搬到番禺郊区去了。近日,关于广汽“搬家到乡下”的消息持续在坊间发酵,这被称为继创立自主品牌之后的“2.0革命”,也在国内引起了不少议论。10月25日,广汽集团发布公告,第六届董事会第71次会议审议通过《关于管理模式和组织机构改革的议案》,同意对自主品牌的管理模式由战略管控向经营管控转变,建立高效灵活的市场化机制和组织体系,降低运营成本,提升管理效率。同时,广汽集团总部办公地址将从珠江新城CBD搬迁至广州市番禺区的番禺汽车城,以推进全要素向一线业务集中。

无论是城中也好,乡下也好,关键的关键是某个企业家说的那句话:听见炮火的人来指挥。炮火在哪里,指挥官就站在哪里。广汽集团下了决心,要从战略的高度直接落到两大自主品牌的具体经营上。如果说以前集团对下面的企业是遥控的,大不了集团高层到番禺工厂开会就回来了。那么现在就是肩并肩、手把手、头碰头地共同工作了。既然要这样亲密无间,那么光靠微信、腾讯会议和车来车往,当然不够了。在珠江新城占据最好的中心位置,冠以某某中心,这是一个广州企业对外展示实力的重要标杆和财富象征。但是,在中国汽车界发生颠覆性洗牌的时候,一家国企的决策效率和成本问题就会越来越突出,甚至决定了企业的生死。

试想,总经理要指导解决某车型的问题,那么以前得一群人陪同驱车到现场去,现场要提前做好准备和安排相关领导对接,单纯准备资料要大半天。如今,则是老总说看就看,一次看不完就看十次,中间过滤降到最低,决策可能提到最快。这不由得让人想起马斯克当初为了推动第一台Model 3下线,直接在工厂地板睡了大半年的情形。相比之下,北京汽车集团总部在顺义,直接在遥远的东六环之外,距离市中心约40公里。东风汽车集团也距离市中心20多公里。一汽集团就更不用说了,远离市中心建设,本来就是工厂与总部合一的汽车城。同在广东,已经是全球新能源冠军的比亚迪,总部在深圳坪山,这是一个和惠州接壤的地方,也是深圳的

最郊区,周边都是农村。总部大楼被车间包围,出了厂门,一条马路也全是比亚迪的工厂,毫无都市感可言。即使将来新总部落成,还是在坪山,没有富可敌国的福田和南山这个比亚迪全球中心来刷存在感。可见广汽总部搬到化龙基地,在国内相当部分车企都是一样的务实且必要。至于有人说,番禺化龙是广州第三中轴线所在,前途无量。这其实是描述产业落点而已,和宜居生活没什么关系,员工舟车劳顿是必然的,早大半小时出门,晚一个小时到家完全可能,这关乎士气,要保护也无须讳。搬迁回生产基地只是第一步,如何真正实现面向市场的转型升级才是国企变革的灵魂。

但是,生产是能见的,市场是无形的;员工是可控的,客户是不受控的,用户的心更是抽象的。在互联网时代,客户不在番禺化龙镇,也未必就在珠江新城。市场甚至不在一家家的4S店,而在公众的智能手机屏幕上。特斯拉单品卖到全球,却没有标准意义的4S店,因其售前营销、客户服务、市场反馈都已经在全全球客户的手机里完成,OTA更是凌空实现。全球消费者和特斯拉总部的关系是平行对等的,信息完全直达并形成强大有用的数据库,市场真正和远在美国的总部对接。广汽集团说过要做一家科技企业,未来还要成为国内车企的标杆之一,这些都需要积极借鉴互联网世界的发展规律,听见时代的心跳。物理形态的办公楼和工位,到哪里都很难压缩。消除国企弊端,降低人力成本,全靠技术革新与流程数字化,而不是靠加班,更不是靠老总搞直播带货。真正意义上的网络化生存能力与数字化运营方式,才是和市场需求真正对接,削减刚性成本,消灭冗余层级的关键,也是广汽把握时代命脉的钥匙。从搬迁起步,落脚到机制转型,这确实值得期待。



位于番禺的广汽集团总部新址

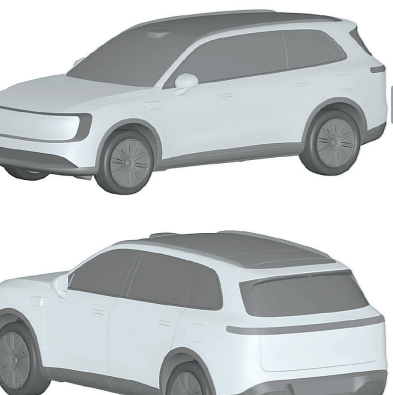
# 鸿蒙智行问界M9大定超16万辆

## 问界M8有望在下月广州国际车展亮相

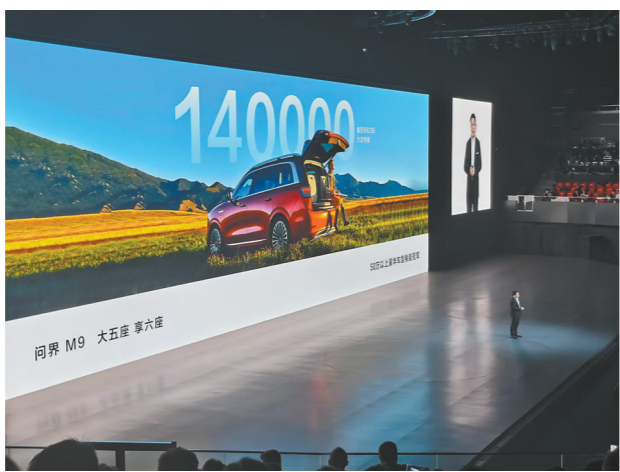
文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 普润姿

10月26日,华为常务董事、终端业务董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示:“今天是鸿蒙智行问界M9发布第十个月,累计大定正式突破16万辆。自今年4月开启规模交付以来,问界M9持续蝉联50万元以上月度销冠。”据悉,问界M9已成功超越了众多竞争对手,显示出问界在中高端乘用车市场已占据一席之地。

在问界M9畅销之际,问界M8车型专利图也引发关注。根据相关爆料,问界M8是一款中大型SUV,造型圆润,前脸封闭式环灯带,车顶有激光雷达,侧面似问界M9,提供增程版和纯电版两种动力选择。内饰似M9但屏幕黑边更窄,中央扶手镂空设计提升储物空间,门板扶手升级扩大横向空间。预计售价为35万元-45万元,将于11月广州车展亮相。问界M8将进一步刺激AITO销量增长,助力品牌跻身国内新能源汽车前列。



问界M8专利图



问界M9大定超16万辆



## 连续6月领跑中国豪华车市场

值得注意的是,问界M9是AITO品牌的旗舰大型SUV,是该系列的第三款车型。自上市以来持续热销,超越了宝马X5、奔驰GLE等传统豪华品牌及国内自主品牌理想汽车L9。据鸿蒙智行数据,9月问界M9交付15496辆,连续6个月蝉联中国豪华车市场50万元以上车型销量冠军,坐稳高端科技豪华车市场领先地位。

问界M9之所以销量可观,得益于其性能、配置、智能科技应用及强劲销售手段。搭载华为智能汽车全栈技术,如鸿蒙智能座舱、HUAWEI ADS 3.0高阶智能驾驶系统,智能化领先同类车型。“有个老板跟我说,他买完M9发现真的很好开,还推荐给了周围十几个朋友都买了,开始我都没敢相信,他还把截

## 问界M8将亮相广州车展

即可一睹M8真容。据了解,问界M8之前,更早的M7和M9在各自细分市场已经抢占了不小BBA车型的市场份额,问界M8的引入,很有可能进一步拔高AITO问界的销量。根据现在问界M8所透露的消息,网友们普遍期待问界M8是一款小号的M9,希望能用更低的价格买到更精致的产品。

价格方面,问界M8的售价区间预计在35万元-45万元之间,参考其兄弟车型问界M7(24.98万元-32.98万元)和M9(46.98万元-56.98万元)的售价。目前,赛力斯与华为的合作目标

图给我看,好产品的净推荐值就是超乎想象。”余承东透露。

在销售手段方面,问界M9针对SUV高端市场,利用强大的产品实力和精准定位吸引消费者,满足多样化需求。汽车行业分析师吴晓飞指出,中高端车市场虽竞争激烈但潜力巨大,随着国内消费水平提升,高端车型受到关注。问界M9自今年3月大规模交付以来,销量已突破14万辆,9月20日,余承东形容为“现象级表现”,展现了华为科技加持下问界M9在高端豪华SUV领域的非凡成功和广泛认可。

是在2026年实现百万辆年产量规模。问界M8的推出将进一步推动品牌销量增长,助力其跻身国内新能源汽车市场前列。

机构研报称,多家新势力汽车品牌如理想、华为鸿蒙智行、蔚来、极氪、腾势、方程豹等在中高端市场持续发力,与传统外资豪华车在硬件配置上差距缩小,智能化成为其重要优势。开源证券研报指出,10月车市受以旧换新、国庆假期、新车上市、车企备货及促销等因素推动,销量预计同比、环比均增长,新能源汽车将继续保持强劲表现,成为消费者购车的重要选择。