



# 大湾区国际航班持续上新加密

涉及春秋航空和深圳航空等

文/羊城晚报记者  
李志文  
图/受访者提供

大湾区国际航班持续上新加密！近日，多家航空公司陆续宣布新开、加密往来粤港澳大湾区的国际航班。

近年来，加注可持续航空燃料成为全球民航领域节能减排的新举措和新潮流。



## A 春秋航空开通广州至日本福冈航线

从9月20日起，春秋航空正式开通广州至日本福冈的航线，每日一班，每周7班，单程机票价低至100元（不含税费等）起，为旅客提供便捷和经济的出行选择。

广州至日本福冈直飞航线的开通，意味着旅客无须通过其他城市转机，大大简化了出行流程，节省了时间和成本；对于商务旅客来说，提高了工作效率。

效率；对于旅客来说，增加了旅行的舒适度和便捷性。

广州作为中国南部的重要经济中心，与日本的经贸往来密切。新航线的开通，将有助于加强两地之间的商务交流，促进贸易合作，为双方的经济发展注入新动力。福冈作为日本九州地区的门户城市，以其丰富的自然景观和深厚的文化底蕴吸引着众多游客。每日常



埃航飞机资料图

## 白云机场部分国际出港客运航班截载时间缩短

羊城晚报讯 记者李志文、通讯员机场宣：9月19日，老挝航空QV882航班顺利推出，标志着白云机场缩短国际出发客运航班截载时间工作取得新突破。

近年来，白云机场积极响应并落实民航局关于“出行时间缩减工程”的要求，在实现国内出港客运航班截载时间缩减的基础上，努力探索缩减国际出

发客运航班截载时间。

经过不断努力，自9月19日起，在白云机场乘坐老挝航空运营的所有广州出发国际客运航班，截载时间从起飞前60分钟缩减至起飞前45分钟。这是白云机场在缩减国际旅客出行时间方面的首次尝试。

本次调整涉及老挝航空运营的航班为每周一的QV889航班和每周二/四/六运营的QV882航班。

老挝航空资料图

通将为大湾区企业“走出去”提供更为便捷的空中通道，促进区域内外的贸易往来和投资合作，推动区域经济一体化发展。同时，也将进一步促进粤港澳大湾区与中东地区的经贸往来和文化交流，助力深圳国际化发展，让深圳“与世界为邻”。

抵达深圳，班期每周二、周四、周日。

“深圳-多哈”航线的开通是深航响应国家共建“一带一路”倡议，进一步拓展国际航线网络的重要举措。多哈作为中东地区的重要航空枢纽，是连接亚洲、欧洲和非洲的关键节点。新航线的开

至此，埃塞俄比亚航空广州航线增加到每周10班。

据悉，埃塞俄比亚航空为新增航班推出特惠活动，即日起至9月30日前预订可享15%超值优惠，出行日期为2024年9月28日起。

03时05分抵达广州白云国际机场（CAN）；返程航班号为ET617，于每周二、四、六05时15分从广州白云国际机场（CAN）出发，11时05分抵达亚的斯亚贝巴博莱国际机场（ADD）。以上均为当地时间。

03时05分抵达广州白云国际机场（CAN）；返程航班号为ET617，于每周二、四、六05时15分从广州白云国际机场（CAN）出发，11时05分抵达亚的斯亚贝巴博莱国际机场（ADD）。以上均为当地时间。

据悉，埃塞俄比亚航空为新增航班推出特惠活动，即日起至9月30日前预订可享15%超值优惠，出行日期为2024年9月28日起。

## 广州举行城市CBD低空飞行示范

首条市区低空飞行航线垂直起降点将实现“零”突破

文/图 羊城晚报记者 董鹏程 李志文 严锦程

近日，城市CBD低空飞行示范活动在海心沙亚运公园举行，现场完成了“广州塔-海心沙-天德广场”旅游航线飞行。此次活动由广州市空港委、广州市交通运输局指导，广州城投集团主办。

### 展示多个“低空+”应用场景

活动同时展示了多个“低空+”应用场景。5G智算专列及飞行服务平台为飞行器试验试飞、航线划设、操作培训等方面提供有力的平台载体和技术支持，穿越机酷炫花火、自动机场及无人机巡检、低空安全防御演练……低空飞行技术的集中展示，多维度反映了低空飞行竞赛、低空技术研发、飞行器操作集训、政务服务巡检、低飞商业航线等“低空+”应用场景潜力。

现场，小鹏汇天飞行汽车、亿

航智能EH216-S无人驾驶载人航空器从广州塔、天德广场垂直起飞，通过自动驾驶模式中途经过猎人坊、花城广场、海心沙星光大道等地标，经过几分钟的运行最终降落海心沙亚运公园。

广州城投低空公司现场发布了《低空发展战略规划》，将以低空出行服务平台及城市空中交通建设运营为目标，聚焦低空基础设施建设、城市空中交通综合运营、商旅特色航线运营以及低空应急救援、安全防御、飞行器维修养护等领域，打造“一张网”“一个基金”“一个产业园”，实现低空产业融投资建一体化全链条运作。

### 构建低空飞行起降点“一张网”

具体来说，广州城投低空公司构建低空飞行起降点“一张网”，以广州塔为核心，覆盖广州11个行政区，形成“1+10”起降点首期规划，目前正在积极推进广州塔、海心沙起降枢纽点建设工



亿航智能EH216-S无人驾驶载人航空器完成飞行演示

作，力争2024年年底前实现eVTOL垂直起降点“零”突破；设立“低空新基建基金”，以“点”带“面”，支持、引领产业链上下游做强做大，为产业发展提供资金支持；以“广州城投未来智都产业园”为载体，聚集低空经济上下游产业链，首期重点推进南方科技大学、国防科技大学、飞联网重点实验室等重点科研机构和企业进驻，提供智慧物管、工商注册、税务和法律咨询、知识产权保护、金融和技术支持、生活配套等一站式服务。

为什么重点推进低空飞行航线垂直起降点建设？正如能够容纳、起降民航客机的机场一般，低空飞行航线中的垂直起降点正如一个个微型机场，广州塔、海心沙起降枢纽点落成后，在不久的将来，智能航空器企业及运营单位的垂直起降载人飞行器都可以在广州塔、海心沙完成起飞、降落，枢纽点将会有形成航班表，方便乘客进行搭乘。这意味着在未来，“打飞的”通勤不是梦。据悉，随着低空飞行垂直起降点的建设，将来可能还会开通广州塔、海心沙到广州南站、白云机场等地的空中通勤路线。

在活动中，广州城投低空公司与民航飞联网重点实验室、空天防御（华南区）研究院、时代通用航空研究所、合利智能、小鹏汇天、纵横股份、中国电信广州分公司等低空领域重磅级科研所及核心企业签署战略合作协议。

下一步，通过产业优势互补，各方将在低空领域前沿技术科研成果转化、低空起降点及交通枢组建设运营、低空飞行服务平台搭建、低空安全防御研究、低空飞行服务标准构建等领域深入合作，实现资源最优配置，推动低空产业融合发展协同共赢。

## 车市观察

### 新能源渗透率再超半数 德系豪车只能继续降价？

中国汽车流通协会乘用市场信息联席分会数据显示，8月狭义乘用车零售190.7万辆，同比增长-0.9%，环比增长11.2%。乘联会初步推算本月狭义乘用车零售总市场规模约为210万辆，同比去年增长4%，环比上月增长10.1%，新能源零售预计可达110万辆，渗透率约52.40%。综合估算9月零售可达到210万辆左右。

经销商端调研结果显示，9月终端人气逐周平稳提升，中秋假期客流处于明显高位，且新能源增长势头略强于传统燃油车。近期又有新势力品牌的入门级纯电车型相继上市，继插电混动之后，纯电市场也有望进一步探打入门级私人消费者市场。但是，新能源汽车的好，对于传统车企和豪华油车车企来说，根本不是什么好事，因为动身还是太晚了。

当下，国内车企之间的竞争依然激烈。目前的内卷已经触及到大部分车企生存的最后底线，不跟马上死，但只跟降价的话，长期也会死。这种内卷还是一种零和博弈，直接导致消费者不去东家去西家，行业整体营收并没有增加。因此，它已经不是一种正常竞争或者说良性竞争，它是脚步并用甚至是没有规则可言的近身搏击。作为被动卷入的手法已经很有限，或者跟进降价，或者持续呼吁，或者反向提价。

宝马等德国豪车品牌被外界指重新提价后，销量锐减。豪华车企都很清楚，市场份额固然重要，但如果这个份额是

用低价砸出来维持的，对品牌的伤害将是巨大而长久的。从此企业将丧失苦心经营多年的技术领先的话语权和形象感。如果豪华品牌降成了平民品牌，迎合民众，今后高端、硬核素质花钱想买都买不到。因此，宁愿自动刹车而不跟跌，宁愿销量下跌，价格也不能大跌。

这样的策略不只是和消费者博弈。究竟消费者会因为价格回温而继续爱，还是说因为价格下跌而去爱，这是卖方能决定的。但是有一点可以肯定的是，经销商是在和市场博弈，而企业是在和这个时代博弈。如果机械素质已经是出行的终极需求，而智能水平又总是不够先进与人性化。既和国内消费者的使用场景有隔阂，和成长起来的国内品牌相比也并不好用，那么这样的产品已经明显偏离看得见的潮流，被消费者痛别也是难免的事情。

德国豪车发生的事情，同样发生在合资企业与传统思维型的企业。朝阳企业起来后，预示着一批曾经风光的企业走向夕阳时刻。企业如果不想在中国成为夕阳企业，除了高度迎合中产国人的需求之外，别无更高的生存之法。插混和增程就是一个很好的“试剂”，凡是研发迟缓、不屑混行、敷衍应付的车企，几乎都输了好几年，没有一个活得好的。因此，国外车企还得把高位形象换算当下具有成长性和引领性的市场，需求满足度，才能活去还活得更好。

### 新能源车亏本销售 背后有何战略考量

文/图 羊城晚报记者 潘亮

目前，除特斯拉、比亚迪和理想外，新能源车企普遍未盈利，甚至面临巨额亏损。以蔚来和小鹏为例，二季度财报显示其亏损较严重。年中财报季，小米汽车因每车亏损超6万元成焦点，引发行业热议与同行质疑：“亏那么多为何还卖？”

#### 新能源车企亏损真相

根据“蔚小理”二季度财报测算，蔚来在第二季度每卖出一辆车亏损8.79万元，而小鹏每卖出一辆车亏损4.23万元，理想则净赚1.01万元。初出茅庐的小米为何卖一辆车亏6万多元，受到外界的特别关注？

新能源汽车出行品牌易安用车总经理史红涛分析，这与小米汽车本身的强大流量分不开。与其他新能源车企不同，小米汽车凭借巨大的粉丝基础和创始人雷军的个人魅力，将造车、卖车变成了一件公众高度关注的热门事件。因而小米汽车的风吹草动，都会被外界用放大镜来审视。

史红涛认为，实际上，新能源汽车行业的亏损问题并非个例，而是整个行业的普遍现象。即便是豪华品牌如宝马、奔驰，在纯电车型上也难以避免地陷入了亏损的泥潭。这背后的原因，除了规模不足外，更在于新能源汽车开发周期长、技术迭代快所导致的巨大投入。为了在激烈的市场竞争中占据一席之地，车企不得不加快产品更新换代的步伐，而这无疑增加了企业的成本压力。

“对于小米汽车而言，尽管目前面临着亏损的困境，但其强大的品牌影响力和市

场潜力为未来的发展提供了有力的支撑。”业内人士分析称，随着市场的逐渐成熟和规模的持续扩大，小米汽车有望在未来实现盈利目标。

#### 价格战后谁将笑到最后

在新能源汽车行业的激烈竞争中，价格战与市场竞争已成为常态。华为、小米、蔚来、小鹏等车企的亏本销售策略，是否构成倾销争议不断。但深入分析，其背后反映了造车新势力与传统车企截然不同的战略思维。

近年来，互联网企业往往以“烧钱”换取市场份额，追求“赢者通吃”的局面，尤其是在出行领域，市场份额的争夺尤为关键。因此，对

新能源汽车品牌而言，初期亏本卖车成了生存策略，尽管这并非长久之计。值得注意的是，面对“内卷”的汽车行业，是否应该继续低价竞争，业界存在分歧。华为、小米、蔚来、小鹏等车企的亏本销售策略，是否构成倾销争议不断。但深入分析，其背后反映了造车新势力与传统车企截然不同的战略思维。

值得注意的是，面对“内卷”的汽车行业，是否应该继续低价竞争，业界存在分歧。华为、小米、蔚来、小鹏等车企的亏本销售策略，是否构成倾销争议不断。但深入分析，其背后反映了造车新势力与传统车企截然不同的战略思维。

“当前，汽车行业正在经历一场前所未有的变革，多家车企财报显示业绩疲软，新能源汽车价格战压缩盈利空间。”近日，长城董事长魏建军警示行业健康风险。营销投入巨大，车企纷纷烧钱求生，但仅比比亚迪、特斯拉、理想等少数品牌实现盈利。在这场烧钱大战中，谁将脱颖而出，成为下一个卖车不亏钱的赢家？这一悬念，无疑成了业界关注的焦点。

