

# 低空经济走进消博会 多家公司加速商业化布局

■本报记者 矫月

连日来,低空经济的热浪吹进了第五届中国国际消费品博览会(以下简称“消博会”)。与往年不同,今年这一全球消费精品展示交易平台不仅在展区首次单独设置了低空经济专区,还举办了低空经济主题的专场招商对接洽谈会。

## 新品带来“未来交通体验”

祥云、白鲸航线、大鹏航空、时代星光、迅蚁的标志一字排开,消费级无人机、工业级无人机、eVTOL(电动垂直起降)、飞行汽车等接近30款低空飞行器密集摆放,消博会1号馆的低空经济展示专区人头攒动、熙熙攘攘……在低空经济展示专区,多款“首证”产品、新品带来的“未来交通体验”令人眼前一亮。

在这次展会中,广州亿航智能技术有限公司(以下简称“亿航智能”)带来了型号合格证(TC)、生产许可证(PC)、标准适航证(AC)、运营合格证(OC)“四证齐全”的无人驾

驶载人eVTOL航空器EH216-S。3月底,其运营航司刚获中国民航局颁发的运营合格证,这意味着低空无人驾驶载人服务正式开启商业化进程。

“乘客坐在舱内,不戴耳机也能正常交谈。”亿航智能工作人员对《证券日报》记者介绍,更新后的降噪设计,能让这款eVTOL有望真正融入城市低空,成为“会飞的出租车”。

广东汇天航空航天科技有限公司则带来了最新的“陆地航母”分体式飞行汽车。这款飞行汽车,由可自动分离、结合的“飞行体”与“飞行体”两部分组成,其中“飞行体”能够将“飞行体”完全收纳至车内,并进行地面行驶。

流线型气囊,两头尖、中间圆,展区内,“祥云”AS700民用载人飞艇的模型造型很是吸睛。深圳英招航空有限公司的工作人员向《证券日报》记者介绍,与乘坐其他飞行器观光相比,飞艇最大优势是滞空时间长,可空中悬停,游客在飞艇上能享受低空视角的山川美景,

极大提升观光体验。

展场外,上海峰飞航空科技有限公司(以下简称“峰飞航空”)的2吨级eVTOL航空器凯瑞鸥,成为消博会主会场单品体积最大的展品。峰飞航空高级副总裁孙铭向《证券日报》记者介绍,这款航空器采用纯电动动力,翼展15米,起飞重量2吨,最大航程250公里,巡航速度可达每小时200公里,此前已完成深圳-珠海跨海跨海飞行、跨长江飞行等飞行任务。

不只是整机制造领军企业带来的航空器,消博会上还展示了低空经济全产业链的协同创新,探索实践的阶段性成果,如无人机装备制造、立体交通管控系统、飞行培训、低空场景应用等产业链中下游产品,无不表明低空出行的变革正在一步步走向现实。

## 走向大规模应用示范

2025年《政府工作报告》提出,“开展新技术新产品新场景大规模应用示范行动,推动商业航

天、低空经济、深海科技等新兴产业安全健康发展”。今年3月份,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》明确提出,“加快完善低空经济监管体系,有序发展低空旅游、航空运动、消费级无人机等低空消费”。

德勤亚太消费品及零售行业主管合伙人张天兵向《证券日报》记者表示:“目前全球eVTOL产业均处于发展初期,我国正从产业扶持和培育等方面持续发力。与此同时,一系列政策法规密集出台,从适航审定程序的规范、空域管理条例的优化,到鼓励创新、示范应用,全方位构建起产业发展的政策体系。”

在一系列政策出台后,低空经济产业化进程逐渐加快。在4月14日举行的低空经济主题的专场招商对接洽谈会上,不少企业提到了其“大规模应用示范”的规划。

“随着‘四证’的颁发,EH216-S载人航空器已经完成了商业闭环。”亿航智能副总裁戴天星向《证券日报》记者介绍,从4月份开始,亿航智能会陆续在已经获得商业

运营许可的飞行点,开展载人的商业飞行服务。

“今年是我们量产和大规模商业化的第一年。”无独有偶,峰飞航空也在因地制宜寻找与自身航空器适配的使用场景。孙铭向记者介绍,峰飞航空旗下研发生产的凯瑞鸥(2吨级)是目前全球唯一获颁型号合格证(TC)及生产许可证(PC)的吨级以上eVTOL。

“我们的无人驾驶货运机型今年将商业交付,用于物资运输、紧急救援、应急消防等。载人版机型计划明年完成适航取证,投入观光旅游、空中点对点交通等场景的试点运营。”孙铭表示,“先运物再运人,我们逐步地、有计划有节奏地让飞行器在各种应用场景中扎扎实实地飞起来。”

随着城市交通、旅游观光、急救医疗、消防救援等“城市级”“消费级”场景的应用,服务闭环逐步合拢,高密度、规模化、体量化、商业化的飞行走向现实,人们对城市上空的想象被重塑,低空经济将飞出消费的新空间。

# 在消博会感受“买买买”

■本报记者 朱宝琛

4月16日,第五届中国国际消费品博览会(以下简称“消博会”)迎来开展第四天,其精彩程度和热度持续攀升。

在几天的采访过程中,《证券日报》记者观察到,各个展馆人流如织,不乏一些参展观众拉着小推车前来“扫货”。

“这几天人一直挺多的,都忙不过来,嗓子都哑了。”一位参展商表示。

6号馆、7号馆和8号馆是国货特色商品展区,主要为各省区市联合和优质国货消费品品牌。位于6号馆的西藏馆,以“跨越山海 藏品出藏”为主题,集中展示了22家参展企业的“名特优新”产品。来自雪域高原的特色产品,吸引了参展观众的广泛关注,青稞面、风干牦牛肉、牦牛奶钙等独具特色的高原美食,也让消费者赞不绝口。

“虽然没去过西藏,但对那里的美食一直很感兴趣。现场品尝了之后,就买了几样。”一位参展观众告诉《证券日报》记者。

据西藏馆市场销售副总经理次里拉姆介绍,西藏馆希望推广

当地优质特色产品,提升品牌知名度,助力西藏品牌在国内外市场崭露头角。

同样位于6号馆的“浙江精品”历史经典主题展区,通过虚实融合的展陈方式,集中展出茶叶、丝绸、文房、金属雕等13个浙江省历史经典产业,向全球消费者展示“浙江精品”的独特魅力。

今年的消博会,百年铜艺世家“朱炳仁·铜”带来了铜雕摆件,包括齐天大圣、哪吒等爆款文创。“朱炳仁·铜”全国招商张英奕对《证券日报》记者表示,首次参加消博会,感受到了大家对“朱炳仁·铜”品牌的热度,也对非常多的人包括外籍展商了解并熟悉这一品牌感到意外,大家对铜能做成如此精美的工艺品感到惊叹。

“尤其大圣,成为消博会的宠儿。”张英奕说,“展会才开始三天,我们带来的这款笔就已经没货了。下单的消费者,我们后续都会安排邮寄。”

4号馆为全球特色消费展区,以国家和地区馆为主题,聚焦全球优质消费资源,打造沉浸式跨境消费体验。该展区汇集了来自各个国家和地区消费精品馆,展示来自全球多个国家和地区的优



第五届中国国际消费品博览会现场

朱宝琛/摄

质消费精品。记者在4号馆看到,不少展位前挤满了人。比如,马来西亚GPR饼干展位前,大家正排队品尝黄油曲奇。GPR营销经理邱康勤表示:“这两天的销售额远超预期。”

与此同时,记者注意到,一些参展商扎堆电商直播,用“消博流量”拉动“成交量”。

“这款双肩包,消博会期间只卖299元。1、2、3,上车。”现场,一家参展商正在进行直播。在记者驻足观看的几分钟时间里,商家

准备的1000个包就销售一空。

在2号馆的“与辉同行”直播间外,不时有参展观众“打卡”。主播董宇辉表示,消博会兼具“覆盖广”和“国际化”特点。展会上,全国各地经典品牌、非遗文创与特色产品集中呈现,方便消费者一站式选购。同时,国际品牌(如部分首次参展的法国品牌)将其视为开拓中国市场的重要平台。

根据大会主办方公布的数据,在4月14日举行的第五届消博

会供需对接会全球好物专场活动的自由洽谈环节中,全场共促成高品质意向签约企业27家,达成意向签约金额超60亿元。

以消费之名,聚八方宾客。一买一卖间,消博会为推动消费持续扩大、满足人民美好生活需要提供了有力支撑,也为全球企业共享中国市场提供了重要平台和发展机遇。

我在现场

# 多地专项债“自审自发”改革试点落地 发行节奏有望加快

■本报记者 刘琪

《证券日报》记者日前从深圳市财政局获悉,深圳专项债“自审自发”改革试点于近日成功落地,首轮发行新增专项债规模达76.76亿元,平均利率保持全国最低,资金广泛投向民生、产业、新基建等领域。

此前,地方上报的专项债项目,需要经过财政部、国家发展改革委联合审核后,才能发行相应债券。不过,去年12月份国务院办公厅印发的《关于优化完善地方

政府专项债券管理机制的意见》(以下简称《意见》)明确提出,开展专项债券项目“自审自发”试点。下放专项债券项目审核权限,选择部分管理基础好的省份以及承担国家重大战略的地区开展专项债券项目“自审自发”试点,支持经济大省发挥挑大梁作用。

根据《意见》,试点地区包括北京市、上海市、江苏省、浙江省(含宁波市)、安徽省、福建省(含厦门市)、山东省(含青岛市)、湖南省、广东省(含深圳市)、四川省,以及河北雄安新区。试点地区滚动组

织筛选形成本地区项目清单,报经省级政府审核批准后再报国家发展改革委、财政部审核,可立即组织发行专项债券,项目清单同步报国家发展改革委、财政部备案。

“‘自审自发’机制减少了审批流程,将提高试点地区专项债券的融资效率。”中国银行研究院主管高级研究员杨娟对《证券日报》记者表示。

除深圳外,今年2月27日,厦门市成功发行2025年第一批地方政府专项债券166.15亿元,标志着厦门市开展专项债券项目“自

审自发”工作取得实质性进展。据悉,此次发行的166.15亿元专项债券涵盖产业园区基础设施、交通基础设施、保障性安居工程、社会事业、新型基础设施、市政配套设施、城中村改造等领域共64个项目。

另外,3月份,湖南省人民政府办公厅印发《湖南省推进地方政府专项债券项目“自审自发”试点实施方案》。这也是试点地区中首份详细披露的“自审自发”试点实施方案。

东方金诚研究发展部执行总监冯琳在接受《证券日报》记者采

访时表示,今年以来,各地“自审自发”陆续落地,提高了专项债项目的申报和审核效率,同时,“自审自发”有利于试点省份自主灵活安排专项债资金使用,也有利于专项债发行和使用效率提升,带动专项债发行节奏加快。

冯琳认为,随着“自审自发”改革试点的不断推进,加之当前财政政策加力扩内需的必要性加大,预计4月份起新增专项债发行将逐步提速,二季度发行量有望达到1.5万亿元左右,比一季度增加逾5000亿元。

# 火车票预售火爆 “五一”黄金周旅游市场热度有望创新高

■本报记者 李春莲  
见习记者 梁傲男

今年“五一”假期的旅行热度,从火车票预售阶段的火爆情况可见一斑。

4月16日,“五一”假期前一日(4月30日)的火车票正式开售,众多用户纷纷涌入12306平台抢购车票。一时间,不少网友在社交媒体平台反映系统出现卡顿、延迟响应等状况,这也从侧面反映出“五一”黄金周旅游市场的火热程度。

4月16日上午,中国铁路官方微博发布情况说明称,4月16日铁路12306系统开始发售4月30日车票,上午9时起系统瞬时访问量骤增,出

现繁忙预警,部分用户在12306手机客户端登录时发生短暂延迟现象,经紧急处置已基本缓解,期间12306网站运行正常,用户可顺畅购票。

国铁集团客运部负责人表示,今年“五一”假期,旅客探亲、旅游、踏青等出行意愿强烈,预计铁路客流将呈现良好的增长态势。

去哪儿平台数据显示,“五一”假期,热门火车线路“抢票”难度不亚于春运。其中,北方地区前往长三角、两湖、川渝等地,长三角多地前往北京、广州、福州、厦门、长沙、青岛等地客流火爆,北京至武汉、北京至郑州、洛阳,上海至福州,上海至长沙等线路票源紧张。

国铁集团方面表示,“五一”期

间,铁路部门将科学精准安排运力,统筹利用好线路和装备资源,日均计划开行旅客列车超1.2万列。铁路部门还将充分运用铁路12306购票大数据,动态跟踪客流运行情况,通过加开临时旅客列车、动车组列车重联、开行夜间高铁、加挂车辆等方式,在热门区间和时段精准投放运力。

随着火车票开售的“集结号”吹响,国内及国际机票预订也迈入预订高峰期。多家在线旅游平台数据显示,“五一”期间,热门航线的机票价格均呈现出不同程度的上涨态势。

同程网络科技股份有限公司(以下简称“同程旅行”)数据显示,国际机票的价格预计从“五一”假期前一

周出现上涨势头,并在4月30日和5月1日达到价格高峰,5月3日触底后仍将有小幅上涨的空间。国内机票价格预计在4月28日开始走高,并在假期前一天(4月30日)和假期最后一天(5月5日)出现价格最高峰。

“从‘五一’产品预订来看,出境游短线目的地成为出游首选,日本、阿联酋成为最受欢迎的两大出游方向。从报名趋势来看,对于‘五一’期间的长线旅游产品,游客会留出2个月甚至更长的预订周期。”众信旅游集团股份有限公司媒介公关经理李梦然表示。

同程旅行相关负责人表示,今年“五一”假期,以非一线城市用户为代表的大众旅游需求,

将持续推动假日经济蓬勃发展。“五一”假期市场将呈现供需两旺,品质休闲度假趋势走强的特征。

综合来看,“五一”期间,铁路、航空等交通出行领域热度高涨,国内国际旅游需求旺盛,出境游短线目的地备受青睐,深度游、度假游等新旅游模式崛起。

华美酒店顾问机构首席知识官、旅游酒店行业高级经济师赵焕焱表示,从铁路系统瞬时流量激增到跨境航线价格波动,从非一线城市出游需求释放到文旅政策持续加码,在各方积极因素的共同作用下,预计2025年“五一”假期市场热度有望创下历史新高,为经济增长和消费升级注入新的活力。

# 华为全场景智慧生活战略加速 鸿蒙AI智慧屏首发 鸿蒙智行已累计交付70万辆车

■本报记者 贾丽

华为在终端领域新动作不断,持续发力全场景生态。在覆盖华为手机、智慧屏等终端的同时,鸿蒙系统也正向多产业、多场景持续渗透。

4月16日,华为正式发布首款搭载鸿蒙AI的智慧屏——华为Vision智慧屏5。这一终端首次接入鸿蒙AI系统,实现AI搜片、百科问答等智能化功能。同日,华为常务董事、终端BG董事长余承东宣布,截至2025年4月15日,汽车生态平台鸿蒙智行已累计交付70万辆。这意味着华为“1+8+N”全场景智慧生活战略正通过鸿蒙系统进入规模化落地阶段。

“从华为一系列最新动作来看,通过鸿蒙操作系统的分布式技术,华为实现了不同设备间的无缝协同,打破了硬件之间的壁垒。华为通过软硬件协同、生态建设和技术创新,让全场景终端联动持续增强。可见,未来智能终端的竞争关键将是生态之争。”工信部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮对《证券日报》记者表示。

## 多个终端基于AI加速互联

据了解,作为华为Vision系列首款AI智慧屏产品,Vision智慧屏5系列首次接入鸿蒙AI引擎和大模型,支持自然语言交互与场景化服务。据华为云MVP(最有价值专家)马超介绍,该款智慧屏将与鸿蒙智行汽车、智能家居设备实现无缝互联。

“这款产品是华为‘1+8+N’全场景战略的关键节点。”马超表示,“通过鸿蒙分布式能力,用户可在智慧屏上实时查看车辆状态,或控制全屋家电。”

在北京西单一家门店,华为刚刚推出的全球首款折叠屏手机华为Pura X受到消费者青睐。“该款手机的‘一拉即合’铰链设计,进一步强化移动办公与家庭娱乐的衔接。未来越来越多的华为手机、平板终端将基于鸿蒙系统,与汽车、家居等实现高效互联。”门店负责人告诉《证券日报》记者。

## 车家互联生态成型

华为车机业务同步迎来里程碑。截至4月15日,鸿蒙智行旗下问界、智界等品牌累计交付量已达70万辆。

中国电动汽车百人会副秘书长张健表示:“华为的核心优势在于通过鸿蒙系统打破硬件边界,实现跨终端算力共享,这将成为未来生态竞争的关键。”

在近日举办的第五届中国国际消费品博览会上,华为以鸿蒙系统为底座,展示了手机、PC、智慧屏、汽车、智能家居的协同场景。

奥维云网家电事业部研究总监王亮认为:“华为通过‘车-家-办公’三端联动,构建了以用户为中心的主动服务生态。2025年原生鸿蒙应用数量有望突破10万,将加速其生态壁垒的形成。”

首都企业改革与发展研究会理事肖旭表示,华为的竞争力不再依赖单一硬件,而是通过鸿蒙系统的分布式能力,实现手机、智慧屏、汽车、智能家居的无缝衔接。鸿蒙AI智慧屏也将成为家庭与车载场景的“中枢节点”。汽车业务与智能家居、移动终端形成场景互补,成为华为全场景战略的关键变量。

不过,他认为,目前,汽车、家电、消费电子行业还存在标准不一,华为需持续优化鸿蒙的兼容性与稳定性,推动行业统一标准建立,并在开放合作与生态主导权之间找到平衡点。

“全生态联动已从技术验证进入商业爆发期。”张健补充道,“华为要持续保持各业务线的协同效率,并在开放生态中巩固主导权。”

# 深交所ETF投资问答

## 第二十七期: 什么情形适合定投ETF?

基金定投是定期定额投资基金的简称,是指每隔固定时间,将固定的金额投资至指定开放式基金的过程,类似银行的零存整取方式。基金定投从投资到收获的过程往往构成一段弧线,即我们通常说的“微笑曲线”。普通投资者很难适时掌握正确的投资时点,常常出现“追涨杀跌”的情形。与一次性投资相比,基金定投具有手续简单、省时省力、能够分散平滑投资风险的特点。投资者在市场低迷的时候持续投入,能够获取低成本的筹码、摊薄成本,并在市场回升时获利。

基金定投最大的特点在于分批进场,使长期投资简单化,能够抹平基金净值的高峰和低谷,大大降低投资择时失误所带来的风险。在市场进入短暂熊市的时候,定投策略依然奏效。投资者在市场下跌时入场布局,以低成本持续积累份额,避免了牛市来临之时踏空的风险,可获得比一次性投入更可观的收益。

一般而言,波动率越大、成长性越好的指数,通过定投在牛市时卖出所获得的收益率越高。波动率越高,指数的弹性就越强,而成长性越好,则说明指数未来的发展空间越大,也就具有更高的成长价值。因此,高弹性、高成长性的指数更适合进行定投。

对普通散户而言,定投可以通过投资ETF或者ETF联接基金的方式实现。目前,已有部分券商系统可以支持ETF定投,而ETF联接基金的定投也已在各大互联网平台、银行渠道上线。对于设有多个份额的ETF联接基金,一般A份额收取一次性申购费而无销售服务费,适合投资者进行长期定投;而C份额则一般根据投资者持有时间按一定比例收取销售服务费,而无申购费,更适合投资者进行短期投资。投资者若开展定期投资,建议尽量选择场外的A份额进行操作。

选自深圳证券交易所基金管理部编著的《深交所ETF投资问答》(中国财政经济出版社2024年版)