

# 全球首個飛行汽車基地穗動工 產能規模約為1萬台

## 港澳在內意向購買需求目前超2000台 政策法規等多環節待打通

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）全球首個飛行汽車製造基地落地廣州。27日，亞洲規模最大飛行汽車公司小鵬匯天位於廣州開發區的飛行汽車製造基地正式動工建設，這是全球首個利用現代化流水線進行大規模量產的航空器工廠。預計明年8月建成後，產能規模約為1萬台，約為當前全球傳統航空器產量的5倍，2026年一季度有望實現量產交貨。今年12月，小鵬匯天將啟動飛行汽車旗艦產品「陸地航母」的全球預售，截至目前，已有包括港澳用戶在內超過2,000多意向購買需求。據悉，「陸地航母」的銷售主要面向個人用戶，未來將像賣汽車一樣，銷售這種既能在路面行駛，又能在空中飛行的新型航空器。

經過多年自主研發，小鵬匯天開發出全球首個車載自動分合機構，一鍵操作便可實現陸行體和飛行體的自動分離、結合。去年10月，其分體式飛行汽車「陸地航母」首次公開亮相，今年9月，該航空器首次在廣州亮相並公開試飛，展示其應用場景。

此次飛行汽車製造基地動工，標誌着這款航空器距離正式量產邁進一大步。香港文匯報記者在現場看到，飛行汽車製造基地緊鄰小鵬汽車生產基地，佔地面積約18萬平方米，將用於生產分體式飛行汽車「陸地航母」的飛行體部分。

### 實現全新流水線生產模式

小鵬匯天創始人趙德力介紹，作為全球首個利用工業流水線大規模量產的航空器生產基地，它的生產過程明顯區別於汽車和傳統航空器。比如，民用飛機一般是從各地輸送過來的零部件在一個超大車間進行組裝，效率低，產量小；汽車生產則包括沖壓、焊接、塗裝和總裝，而小鵬匯天製造基地只有塗裝和總裝與汽車生產類似，輔料的生產、碳纖維的成型等其他環節，均是通過工藝創新，實現全新的流水線生產模式。

### 滿足戶外越野 價料200萬內

「這樣將使得整個生產成本可控、效率高，質量一致性高。因此，當前，全球傳統航空器年產量只有約2,000台，而我們可以實現年產1萬台，未來還可進一步擴充。」小鵬匯天副總裁仇明全說，「『陸地航母』是一款輕型運動類航空器，一般不用做商業運營，除了滿足部分應急救援、醫療救助等公共服務，主要面向C端客戶（即個人用戶），自駕出行和戶外越野是客戶主要需求。價格方面，預計將在200萬元人民幣以內。」

### 管理制度法規同步推進

按計劃，「陸地航母」將於下月舉行的珠海航展上首次全球公開試飛。該製造基地預計將於明年8月建成，2026年一季度將量產交付。從製造基地建成投產後，到飛行汽車最終上路和飛行，仍有政策、法規等多個環節待打通。仇明全告訴香港文匯報記者，飛行汽車的產業和應用生態比傳統汽車更複雜，需要融合飛行和陸行的各種情況，比如，該產品在哪些區域可以飛，是否需要駕駛員，應當怎麼培訓；再如空中交通管理系統如何規劃等，當前國家及地方政府都在同步推進。

一方面，飛行汽車在實現量產、銷售前，需要取得三證，即型號合格證(TC)、適航證(AC)、生產許可證(PC)。小鵬匯天預計明年10月有望取得中國民航局頒發的型號合格證，適航證、生產合格證也將陸續獲批；對於用戶來說，需要取得相應駕照，其中汽車部分C照即可，飛行體部分也要獲得相應飛行資格。另一方面，作為新興事物，對飛行汽車的相關管理制度法規仍是空白，內地的空域管理亦需創新。

「我們也正在和民航部門密切溝通合作，在不久的將來有機會推出更簡單、高效、低成本的航空器駕照培訓模式和駕照獲取方式。比如，我們的產品，用戶幾乎5分鐘即可上手，



●小鵬匯天「陸地航母」準備飛行演示。  
香港文匯報廣州傳真



●小鵬匯天飛行汽車「陸地航母」。  
香港文匯報廣州傳真



●27日，亞洲規模最大飛行汽車公司小鵬匯天位於廣州開發區的飛行汽車製造基地正式動工建設。12月，小鵬匯天將啟動飛行汽車旗艦產品「陸地航母」全球預售。  
香港文匯報記者敖敏輝 攝

### 飛行汽車上路 還有哪些環節需突破

**企業端：**需要取得三證，即型號合格證(TC)、適航證(AC)、生產許可證(PC)

**用戶端：**需要取得相應駕照，其中汽車部分C照即可，飛行體部分需要接受培訓，獲得相應飛行資格

**空域管理：**開放低空空域，目前正在試點，未來有望按照A、B、C、D、E、G、W七類空域進行分層分類管理，逐步開放空域

**空中飛行管理體系（類似當前道路交通安全法）：**目前業界和政府正在推動相關工作

●整理：香港文匯報記者 敖敏輝

●小鵬匯天「陸地航母」正在飛行演示。  
香港文匯報廣州傳真

因為它是單桿操作，完全顛覆了傳統航空器的操作邏輯。」仇明全還提到，空域的創新管理是一個關鍵點。在國家的支持和推動下，湖南、四川、江西、安徽等省份已經完成了低空空域改革試點，目前正在進入下一輪的大範圍試點。「根據我們目前得到的消息，預計到2026年，國家會按照A、B、C、D、E、G、W七類空域進行分層分類管理，推動空域逐步放開，這也是我們量產交貨的時間節點，屆時，空域管理相關難題將不存在。」

### 深圳明年建千條航線千個起降點

起降點方面，內地各城市正在加速建設，比如，深圳明確，明年底之前建設1,000條航線和1,000個起降點。飛行資格方面，國家體育總局此前已經推出了輕型航空器的飛行執照，在各地支持低空經濟措施的助力下，相關培訓費用甚至能夠降至兩三萬元人民幣，學習時長大約30多個小時，未來培訓費用和時長有望進一步減少。



香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）近日，香港特區行政長官李家超發布的新一份《行政長官2024年施政報告》中，圍繞低空經濟進行了一系列布局，令大灣區企業備受鼓舞。

小鵬匯天副總裁仇明全接受香港文匯報採訪時表示，他一直關注香港發展低空經濟的動向，也多次受特區政府和香港業界的邀請，前往香港參加交流活動。香港的適航體系、民航管理規章，主要和西方國家接軌，和內地的體系有一些差異，這也導致在內地布局低空經濟時，香港的實際動作還不多。不過，今年以來，香港的步伐明顯加快，特別是此次特首發布的施政報告，有一系列組織框架、政策框架以及低空應用落地的舉措，令人振奮。

### 「整個灣區要合力推動低空經濟發展」

「我最近在香港參加的低空經濟主題研討會上，能夠感覺到香港對發展低空產業、推動應用落地的需求十分迫切。試想一下，有了低空航空器，港澳與內地可以在當前的基礎上，更高效、快捷連接起來，將會明顯帶動整個灣區的要素流通。因此，當前，整個大灣區要合力去推動低空經濟的發展。」仇明全說。

### 「內地裝備和服務可以很快進入香港」

仇明全也堅信低空經濟能夠在香港比較快速地壯大發展。他以新能源汽車為例，特區政府此前推出一系列新能源汽車支持措施後，新能源汽車在香港得到迅速發展。統計數據顯示，如今新能源汽車已經佔香港汽車銷量的七成。

對於香港發展低空經濟，仇明全提出三點建議：一是加速基礎設施建設，大力拓展低空飛行在城市公共出行方面的應用；二是加快與大灣區內地城市聯動，支持大灣區低空跨城飛行服務；三是與內地對接，創新航空器的飛行管理體系，包括試航法規、飛行器的運營和銷售等。

「我相信，只要香港做好相關支撐體系，內地的低空經濟裝備和服務，可以很快進入香港。」仇明全說。

業界倡灣區聯動  
拓低空跨城飛行服務

## 中歐下階段電動汽車談判 核心是價格承諾

### 特稿

10月25日，商務部部長王文濤同歐委會執行副主席兼貿易委員東布羅夫斯基展開視頻會談。一個值得注意的細節是，此次關於中歐電動汽車談判的視頻會談，中方是應約。

根據東布羅夫斯基個人社交媒體賬號的信息，25日，他正在巴西出席G20貿易部長會議。據了解，談判開始的時間，已經是巴西當地晚上11點左右，談完已至凌晨。也就是說，他在緊張的會程安排中，仍然在接近凌晨的時間，與中方進行了視頻會談。早在歐委會宣布對華發起電動汽車反補貼調查時，他就明確表示過，保持溝通好過建立隔閡。

### 要達成價格承諾 互信是前提

另一個值得注意的細節是，這次視頻會談距離10月30日——歐盟擬定對華電動汽車加徵關稅的終裁日期還有不到一周。據了解，本次談判雙方達成了一個重要共識：同意開展進一步磋商。也就是說，即便歐委會在10月30日按期作出終裁，雙方仍然可以談，中方也可以

持續為取消關稅同歐方進行磋商談判。

在新一階段的磋商談判中，最核心的一個原則，就是雙方繼續堅持以價格承諾作為解決途徑。價格承諾，就是雙方通過平等協商，確定一個雙方都可以接受的中國電動汽車對歐最低出口價格，出口商承諾其出口價格不低於這個數字。要達成價格承諾協議，最重要的前提就是雙方的互信。

### 歐方在談判過程中採「陰陽手段」

記者向專業人士了解到，中方技術團隊在布魯塞爾停留了25天，與歐方團隊密集舉行了8輪、50個小時的技術磋商，就是為了爭取推進磋商進程，在這個過程中也提出了很多具有建設性的意見。

然而，相較之下，歐方顯然缺乏同等的信任和誠意。一個主要的表現，就是歐方在談判過程中，採用「陰陽手段」，試圖繞開中國政府與個別企業單獨談判，還在用其他手段，試圖拖延談判。

可以看到此次會談中，雙方在回顧上一階段磋商時，是這樣說的：「通過雙方艱苦努力，

一些方面取得積極進展，但在事關中歐業界核心關切的問題上仍存重大分歧。」中歐雙方在上一階段的這些分歧，就跟歐方的做法有很大關係。

早在8月24日，中方合法談判代表——中國機電產品進出口商會，便正式向歐委會提交了價格承諾談判方案。然而，就在歐委會同意審視中方草案之後，歐方卻開始在價格承諾所涉及的技術性細節上，極盡刁鑽之能事。

以最低限價為例，怎麼決定這個價格，需要一個標準。專業人士表示，通常情況下，最低限價是按商品大類劃分，每個大類制定一個統一的最低限價，然後所有這一類商品都按不低於這一個價格進行出口就可以了。參考最低限價的常規制定方式，中方也提出了針對電動汽車最低限價的可行方案。

然而，歐方技術團隊，卻要求中國對歐出口電動汽車的每個品牌、每種車型，分別制定最低限價，甚至連同一種品牌的車出口到歐洲不同國家和地區也要分別制定最低限價。也就是說，歐方試圖把電動車類型進行無限細分，再

給每種細分類型單獨定價。這在無形中極大地增加了談判磋商的複雜性，其後果可能會像「迴旋鏢」一樣直接作用到歐洲車企身上。

眼下，歐洲車企之所以來華投資生產，很重要的一個目的就是跟中國車企開展技術合作，加快自身的新能源轉型速度。而一旦歐方實施歧視性的措施，中國企業將會徹底失去跟在華歐企開展技術合作的動力。

在這樣的情況下，可以看到，中歐25日這場談判中，歐方的態度也發生了一些變化。專業人士認為，歐方首次在磋商中主動提出了一些針對目前問題的解決方案，這似乎展現出了一些積極的跡象。儘管現在距離10月30日歐盟擬定的終裁日期已經不到一周，歐方在短期內作出改變的可能性有限，但在最終解決問題之前，雙方談判磋商還將繼續下去。

25日的談判還透露了一個信息，歐方技術團隊或將首次前往中國，這是中歐車企都願意看到的。  
●來源：「玉淵譚天」微信公眾號