

10分钟400元,打“飞的”看花火了

透过机舱玻璃俯瞰,300米高空下的油菜花田尽收眼底,明亮的“油菜花黄”,与远处的“青山黛”形成强烈的视觉冲击……这样的赏花方式,你想体验吗?



一基地假期 最低价格399元/人

清明假期首日(4月4日),豪芸通用航空飞行基地迎来了第一批游客,他们多以家庭为单位。其中,不乏单独来体验飞行的“00后”和“90后”。有人体验跳伞,有人专门为体验低空赏花而来。

“提前3天预约,价格是399元一个人,我们体验绕白塔湖赏油菜花。空中体验时长为8分钟左右。”王灿蕊告诉记者,上午9点带着家人从成都西门到达飞行基地,“我们来的时候,就已经有10多个游客在排队了,教练会先教乘机注意事项。”

至于为何想体验空中赏花线路,王灿蕊坦言,“好奇占80%。我很喜欢大自然,在空中‘踏青’还没尝试过。也想带父母耍一下年轻人喜欢的娱乐项目。”此外,记者发现,以家庭体验为

主的游客中,年龄最小的仅5岁,年龄最大的不超过65岁。

“假期前3天,就基本预订满了。今天仅接待来体验低空赏花的游客量就超过200人。”豪芸通用航空总经理鲁涛介绍,目前基地共开通12条体验观光航线,其中涉及低空赏花的航线共5条,涵盖白塔湖、重庆路、怀远古镇等线路,“空中可以看到大片油菜花,以及古建筑。飞行体验时长从8分钟到30分钟不等,价格从399至1700元/人不等。”

鲁涛表示,“今年内,我们还将新增超5条低空观光航线,规划直飞自贡、四姑娘山等航线。在乘机舒适度体验上,将在现有机型的基础上,增加直升机或载客量更多的大棕熊”机型。”

近期,随着各地进入最佳赏花期,“打‘飞的’赏花”成为部分消费者的选择。美团旅行数据显示,进入3月,“低空赏花”“低空飞行”搜索量同比增长645%,成都、深圳、上海、杭州、北京搜索热度位居全国前五。

“针对今年的赏花期活动,我们新推出了3条低空赏花专线。”成都淮州机场相关负责人介绍,游客可搭乘固定翼飞机,空中飞行20至30余分钟不等,俯瞰万亩花田与沱江山水相映成趣的壮丽美景。

例如,“春韵淮州”航线,包括:科玛小镇—淮州中央公园—龙家山观景台—沱江—杨溪湖,飞行时间约21分钟;“桃醉金海”航线,则可俯瞰沱江、五凤溪古镇等景点,沿途还可看到桃花、油菜花等。值得一提的是,除了新开的3条赏花航线,原有的8条经典航线同样可以看到花海。

10分钟400元 还能体验自驾开飞机

帮助一些飞行爱好者、飞行员拿到飞行执照。2022年后,专门来体验低空飞行的人开始增多,包括一些从北京、西安等地过来的游客。”即刻飞行俱乐部运营负责人张霖健称。

张霖健称,目前,即刻飞行俱乐部根据飞行时长及体验内容等推出多个低空飞行体验套餐,价格398至1280元不等。“像我们的基础套餐,是在本场空域飞行20公里,约10分钟,费用是398元,途经成都市最大的花卉观光基地蔚然花海,还能看到大片的油菜花田。”

据张霖健介绍,在以洛带通用机场为起点、洛带镇为半径的空域内,乘客可以看到蔚然花海、龙泉山、洛带古镇、大运会场馆等多处景点。

同样位于洛带通用机场的四川长风通用航空有限责任公司(以下简称长风通航),也推出了多个低空飞行体验套餐,价格425至1266元不等。以425元套餐为例,体验内容包括大坡度盘旋、俯冲、拉升、超重、失重等,时长为10分钟。

“我们的低空飞行体验有10分钟、20分钟、30分钟等多种选择,时间越

长,乘客观光的景点就越多,时间太短的话,基本上就是一个起落航线的飞行体验。”长风通航创始人田东表示。

田东介绍,低空飞行体验的航线并不固定。“我们会根据乘客的预约情况,提前向塔台申报飞行航线,有时候可能会有七八架飞机同时在天上飞,那我们就需要听从塔台的统一调度,而没法按照之前设定好的航线。不过,在已有航线上我们能保证乘客至少可以参观两三个景点。”

“对于想要拍照打卡的乘客,我们会把飞行高度降低一点,偏转幅度大一点,尽可能让乘客看得更清楚。不过作为有人机,再怎么低也不可能贴着花,所以对于‘低空赏花’来说,像油菜花这样颜色艳丽的花田,最出片。”田东称。

飞行途中,游客除了赏花,还能体验哪些项目?四川一诺航空飞行教员陈琛表示,在带飞体验前,教练会教乘客如何在平稳条件下操作飞机,如俯冲、拉升等简单的操作,“相当于游客花300多块钱,可以在飞行平稳时在教练的带领下亲自上手操作开飞机”。

航线,并推出低至99元的惠民低空花游产品;成都淮州机场也上新了“春韵淮州”“桃醉金海”“花乡橘韵”3条低空赏花专线。

美团旅行数据显示,3月以来,美团上推出“直升机飞行体验”“高空游览”服务的玩乐商户数同比增长106%,相关服务团购订单量增长超280%。

田东称,如今很多消费者对“低空飞行”这个词不陌生,并且愿意花钱体验。

“我们在跟游客交流的过程中,他们有的会直接问‘有了飞行执照之后我能不能开着去各地旅游’‘能不能飞到我的老家’‘我能不能在自家院子建个停机坪’等问题。他们已经在考虑:低空经济这么火,我该如何消费。”田东表示。

本报综合消息

深藏于“举牌”现象背后的色情暗流

近期,多名网友反映,在一些社交媒体平台,“举牌”现象暗藏色情内容。记者调查发现,有一些人借助“举牌”的形式,买卖淫秽色情图片和视频,形成了一个由举牌者、代理和买家组成的利益链条。在这个链条中,甚至不少地方都有未成年人的身影。

深藏于“举牌”现象背后的色情暗流与利益链条

据了解,“举牌”本是参与者手持一张照片或者写有祝福语的牌子,拍成图片或视频与网友互动的一种网络行为。在这个看似正常的互动中,有很多像“果举”(裸体“举牌”)等隐晦的词汇频繁出现。

在这个表面看似潮歌热舞的“举牌”现象背后,深藏着买卖淫秽色情图片和视频的利益链条。一部分接举牌者和求举牌者,以色情为卖点,甚至衍生出所谓的代理,这些代理既是卖家也是买家。

这些涉黄图片和视频被明码标价,价格从三四元到三四百元不等。根据买家要求,自定义时长、服装、动作、尺度的涉黄图片和视频价格,要明显高于不露脸、时长短、批量贩卖的涉黄套图和视频价格。

随着调查的不断深入,记者发现很多代理都自称是二级代理,他们的上家可以直接和举牌者联系,被称为“总代理”。许多涉黄图片和视频被层层加价转卖,总代理以低价从举牌者那里拿到涉黄图片和视频后,加价卖给二级代理,二级代理再加价卖给下家,或以更高的价格直接卖给普通买家。

记者调查发现,为了吸引更多潜在买家关注,这些代理会在抖音、快手、小红书、百度贴吧和闲鱼等平台开设“举牌”账号,依靠不同平台获得更多流量。

多名“举牌”代理称,只要在社交媒体的账号里不断发布秀身材的擦边视频或图片,就可能会获得流量。记者暗访也发现,只要账号浏览过相关内容或检索过关键词,这些平台就开始持续密集地推荐这类擦边视频及内容,每刷必新。

“举牌”代理常常会把“有意向的私信我”等话术发在文案中或评论区,求“举牌”的用户便会在回复留言或直接私信获取进群方式。

每个代理都会根据需要,建立数量不等、级别不同的聊天群,例如QQ群、微信群等。这些群普遍都有严格的群规,群成员被禁止私自交易,有的群还将所有成员禁言,有的甚至还有退群监控。

记者注意到,买家通过和代理私聊,或是在色情“举牌”群中完成交易后,代理为了避开监管,会将这些不堪入目的原图和原视频以压缩文件、加密文件或加密相册等方式发送给买家。

对于这些代理来说,谁在拍谁在买都不重要,重要的是,这是一门能赚钱的生意。

被利益诱惑 一些未成年人深陷色情“举牌”泥潭

记者历时三个月调查发现,“举牌”现象背后隐藏的大量淫秽色情内容,依靠平台引流到私域完成交易,形成了一个由举牌者、代理和买家组成的利益链条。更让人忧心的是,在这个链条中,都有未成年人的身影。

记者深入调查发现,很多未成年人因为好奇成为初次的买家后,被色情“举牌”带来的利益所诱惑,逐渐从买家变成了卖家。未成年人的莎莎(化名)是一名高中生,在她的朋友圈里,不仅有小姑娘们喜欢的盲盒、零食、香水,还有打了马赛克的色情“举牌”预览视频。作为一名代理,莎莎的言行与她的年龄完全不相符。

记者深入采访发现,像莎莎这样被牵涉其中的未成年人不在少数,这些未成年人的不设防和好奇,很容易让他们掉进一些利益诱惑的陷阱,使他们成为网络色情的参与者和受害者。

某些社交媒体平台“未成年人模式”形同虚设

让未成年人牵扯其中的色情“举牌”现象里,不仅有利益的诱惑,还有一些社交媒体“投其所好”的算法推荐,使得越来越多不设防的未成年人深陷其中。

记者注意到,平台接到举报也会进行处理,但是,用户只要稍微变换一下搜索关键词,这些用来引流的擦边视频就又源源不断涌现出来。不仅如此,平台的一些算法推荐板块,还会主动给用户推送这些变异的搜索关键词。

事实上,虽然几乎所有社交媒体平台都推出了“未成年人模式”,但是这一措施并没有起到应有的作用。

2023年12月发布的《第5次全国未成年人互联网使用情况调查报告》显示,未成年人互联网普及率已达到97.2%,近九成未成年人网民拥有属于自己的上网设备。

记者调查发现,各网络平台的未成年人模式建设水平参差不齐。大多数平台不能精准识别未成年人身份,登录时不需要进行身份核实,未成年人模式由用户自主选择是否开启,有的平台未成年人模式被隐藏在设置菜单里,很难被发现。

就这样,在未成年人保护模式这第一道防线失守的情况下,买家和卖家以求“举牌”和接“举牌”的形式,通过平台引流、算法推荐、私域交易,完成涉黄图片和视频的买卖。而除了“举牌”,在网上还有像“慢摇”“陪陪”等现象,也都用类似的方式,裹挟着很多不设防的未成年人深陷其中。

2024年1月1日,《未成年人网络保护条例》正式实施,相关部门重拳出击,持续开展“清朗”“净网”“护苗”等专项行动,严厉打击损害未成年人身心健康和合法权益的网络乱象,对危害未成年人健康成长的网络乱象坚持并保持“零容忍”!

本报综合消息

最多时一天飞80次 亲子体验用户占六七成

据田东介绍,长风通航自2022年12月开始推出低空飞行体验项目,2023年春节期间一下子火了。

“2023年春节期间,我们基本上全天飞满,从早上八九点钟飞到日落,最多时一天飞80次,5架飞机同时飞,我们根本承接不过来,与基地内其他公司一起来接待。”田东称。

据田东介绍,低空飞行体验者中,以亲子群体居多。“六七成都是家长带着孩子来体验,他们不以观光为主,更多是体验飞行这个过程,教给他们一些简单的操控技巧,他们都会很兴奋。”

“今天来体验飞行的游客中,年龄最小的仅7岁。”陈琛表示,游客多抱有尝鲜的心态,一方面对低空赏花有兴趣,另一方面想挑战自己,“年轻的游客,可能会飞得花样多一些,比如俯

冲、拉升等体验多一些。如果是老年游客,多要求飞得平稳一些,他们以拍照为主。小朋友客群中,更多的是兴奋和尖叫。他们最喜欢的是在安全范围内自己操控飞机的体验。”

也有不少银发群体来体验低空飞行。“我们接待过不止一位80多岁的乘客,年纪最大的87岁。这些人大多都是儿孙辈带着来的,他们中有人由于身体原因等从没坐过飞机,有人年轻时就想当飞行员,也有人之前当过飞行员但后来由于各种原因没能继续走下去,通过低空飞行来实现坐飞机或者驾驶飞机的愿望。”田东称。

近两年,各地纷纷推出低空文旅项目,围绕着“低空赏花”等打造的产品层出不穷。其中,今年3月,深圳市罗湖区发布多条大梧桐低空花游限时