

创新说

航图正明朗

刘 成 衣彦琳

2021年8月12日,随着灯光渐次熄灭,青岛流亭机场完成最后一班使命,服役39年的它正式退出舞台;与此同时,山东省首座4F级民用枢纽国际机场——青岛胶东国际机场全面亮灯,接过了接力棒。

2018年,青岛被批准建设中国—上海合作组织地方经贸合作示范区,肩负起“陆海内外联动、东西双向互济”重任。随着青岛枢纽地位凸显,体量小、超负荷承载的区域性机场显然已不合时宜。转场势在必行,流亭机场退出成为必然。

如今,胶东机场已开跑近4年,面对定位跃升与规模扩张,这座年轻的机场有哪些“成长的烦恼”?它又是如何突破困局的?

连出两招

“让我们的笑容,充满着青春的骄傲,让我们期待明天会更好……”4年前的深夜,与流亭机场告别时,机场人员集体唱起歌曲《明天会更好》。可面对未知的明天,未来究竟如何,不少人心中忐忑。

“老民航”潘超25岁参加工作,从基层指挥员成长为技术专家,亲历流亭机场从最初十几条航线增至数百条航线、年吞吐量从百万人次增长到2555.6万人次的全过程。“刚刚转场那会儿,航线和客流吞吐量呈断崖式下降。”潘超感慨,当时就算拥有再好的技术也无用武之地。

后来,航班逐渐恢复,但新机场缺乏完善的航线网络支撑,枢纽地位无从谈起。怎么办?

先有市场、后有航线——这是航空业的基本发展逻辑。可在流亭机场时代,由于时刻资源和配套保障能级等因素受限,无法承接更多的航线开通和中转业务。

深入调研后,胶东机场决定与全国主要的枢纽机场共建空中快线。“从广种薄收转变为精耕细作。”青岛国际机场集团有限公司副总经理张锡涛说,“聚焦关键干线,改变过去航线分散的状况,实现枢纽间高效高频衔接,对于优化、加密航线网络大有裨益。”

如何撬动合作? 中转日韩成为新

机场的突破口。开通“日韩航空快线”实行“公交化”运营,是胶东机场的“第一招”。通航日韩,青岛有天然区位优势,大量日韩企业汇集于此,流亭机场时期日韩航线占比就一度达到国际航线的45%。

2024年6月,胶东机场联合山东航空推出青岛出港的首条国际航空快线——“青岛—首尔国际快线”。半年后,我国对日韩实行免签,这条快线一跃成为全国第三繁忙国际航线。随后,又有多家航司在胶东机场增加了飞往釜山、济州、东京、大阪、福冈等10个日韩核心城市的航班。其中,仅青岛至首尔的航班每日往返就达35班次,到大阪的航班也由每周往返6班次增至14班次。

紧接着,胶东机场又使出了“第二招”:打破传统服务边界,将候机场景延伸 to “吃住游”全链条化服务,进一步重塑中转市场格局。

相较于价格高昂的直飞航班,中转航班的票价更显亲民。近年来,购买中转机票,利用转机时间游玩一座城市的中转旅行,作为一种新兴的旅游方式正迅速在年轻人群中兴起。

从重庆出发,中转青岛再飞往韩国。一落地青岛,游客杨一鸣便与同伴直奔青岛海边,打卡栈桥、海底世界等景区,并乘船饱览海上美景,还观看了《寻梦沧海》实景演出。一趟下来,尽管只有24小时,但体验感满满。

“从重庆直飞韩国的机票是1450元,而经青岛中转,机票大概省了近一半。”杨一鸣说,五折旅费,中转站不再仅仅是过境点,而是探索和体验的新目的地。

去年开始,经青岛中转的国内旅客变得越来越多。“这是 we 通过与其他地方的枢纽机场合作,把旅游、商贸等服务打包在一起运作的结果。”胶东机场客运开发部部长杨晨说,目前胶东机场已经与15个枢纽机场建立合作。

国内快线航班量占比从22%涨至53%,拉动国内旅客量同比增长20%……望着电子屏上一条条跳动的航线,潘超笑了,“我这个‘老把式’又有了用武之地”。

喂饱腹舱

今年春节,青岛国际机场集团有限

公司副总经理杨婧艺没顾上和家人团聚。听说有航司要撤走一条国际货运航班,她着急赶去深圳“救火”。

“嘴皮子都快磨破了,对方终于松口,但也划下红线——除非胶东机场自身有组织货源的能力。”杨婧艺说。

转场后,胶东机场航班量增加了200多个架次,加上越来越多旅客轻装出行,许多客机腹舱出现了“饿肚子”现象,“腹舱带货”有望成为机场营收新机遇。

此前,不少机场尝试过“腹舱带货”,但都难成规模,难点在于集货量得不到保证。“不能‘被动等货’,有组货能力才能实现业务突破。”胶东机场物流发展有限公司市场拓展部副经理崔萌浩说,货物供应链整合是“腹舱带货”的先决条件。

“在市场调研中,我们发现货运需求方与航司之间存在明显信息差,许多客户并不清楚‘腹舱带货’成本有时要低于传统陆运或海运。”崔萌浩说。彼时,胶东机场已通过多轮谈判争取到航空公司腹舱舱位“抄底价”。

2024年,胶东机场与青岛饮料集团、青啤集团等数十家当地制造企业就“腹舱带货”达成合作。自此,青啤原浆、崂山白花蛇草水等青岛特产成了胶东机场的“常客”。

在乌鲁木齐的一家餐馆里,当地居民买合木提正举杯酣饮,“这里的青啤原浆都是当天从青岛‘打飞的’运过来的,好喝极了”。买合木提与朋友推杯换盏,由新疆返程的飞机则让不少青岛市民餐桌上多了新疆烤羊腿。这种往来频繁的“腹舱带货”,不仅盘活了资源,也加深了“多枢纽”机场间的商贸互动。

企业之外,农贸产品集散中心也是目标。“通过‘腹舱带货’,我们实现了广西百香果、新疆西梅、泰国树熟榴莲等全国乃至世界各地农副产品的‘自由速达’,到货速度比传统运输方式提高了80%,销量也比之前提高了20%。”青岛东方鼎信国际农副产品交易中心总经理孙广才透露,接下来他们还将进一步完善供应链体系。

“为了把货物运输的‘最后一公里’也打通,我们还在其他省市与物流公司合作开了12个异地货站。”胶东机场物流公司国内货运部经理梁锐翻着厚厚的运单说,现在小件急货都是跟着客机腹舱一起飞,大件货物就直接用货机来运,这样既能把零散的货凑整了发,还能保证大批量货物准时送达。

在供应链体系中,海关环节至关重要。经过持续优化,胶东机场海关将平均通关时间缩短至1.5个小时,创下行业纪录。“针对特殊货物,我们通过‘机坪直提’模式,在机位就可以对货物进行监管。”胶东机场海关查检科科长战亦飞说。

货物供应链贯通后,2024年胶东机场完成货邮量27.94万吨,比历年最高纪录增长9.8%;运输货值约1480亿元,其中国际货量占比接近半数。

“要以航线带项目,以项目促产业,才能与青岛高端制造业、创新产业有效融合,形成更强链接。”杨婧艺说,这将会让他们在谈判时更有底气。

流动经纬

2023年夏天,青岛成功获批空港型国家物流枢纽。至此,青岛开启“海陆空铁”四港联动发展。

“枢纽获批只是‘硬件’到位,但‘软件’仍需优化。”青岛市交通科学研究院正高级工程师陈健说,这就像拼积木,零件齐全不等于能自动成型,关键还得精准拼接:“只有让机场与高铁、地铁、海港实现无缝衔接,才能编织出真正流动的经纬,让空港枢纽发挥最大价值。”

这种衔接不仅是物理空间的整合,更是服务、信息和效率的深度融合。为强化空港枢纽的辐射效能,胶东机场开始编织立体联动网。

得益于空铁联运,潍坊姑娘苏雨婷仅用了半个小时就从潍坊北站“闪现”到了胶东机场。“我的行李在潍坊北站就过了预安检,从那直接运到了飞机上,太方便了!”

除了方便旅客出行,空港枢纽更是推动物流加速变革的策源地。

天气转暖,鲜花渐成空运出口新宠。

3月19日,一架从昆明起飞的航班降落在胶东机场,机上搭载了648公斤鲜切花。在海关监管下,这批鲜切花很快完成相关手续,换乘航班飞往韩国。

“鲜切花出口的‘空空联运’,既可满足客户对时效的要求,又能降低运输成本。”作为胶东机场物流公司国际货运部副经理的张庆飞对此早已熟悉,“2024年,我们的‘空空联运’转关吞吐量已经突破1.24万吨,同比增长36%。”

“希望胶东机场可以落地更多国际航线,入驻我们物流中心的商家就能通过这座‘超级货站’,将电商包裹更快一步送到全球各地客户手上。”青岛西海岸新区保税物流中心副总经理徐贵元推算,“超级货站”若能发挥既定作用,可使货物“空海联运”整体物流时效提升50%以上,物流成本下降30%以上。当然,这些数据只有青岛的国际航线更多更广才能实现,如同飞机爬升需要源源不断的燃料,更需要持之以恒的推力。

好在,“银翼”已展翅,航图正明朗。

徐贵元所站定的位置,距离青岛港前湾港区仅500米,距离胶东机场55公里。望着眼前已试运营一段时间的航空物流“超级货站”,徐贵元心里的期盼达到顶点。

晨光微熹,青海省西宁火车站笼罩在青灰色的雾气中,“大美青海·幸福西藏”入藏旅游专列静静停靠在站台。300余名来自全国各地的旅客即将搭乘专列开启为期9天的踏青赏花、寻梦高原的春日之旅。

一大早,乘务员周勇挨个检查车厢供氧设备,他熟练地拧开阀门,压力表的指针随即轻轻跳动。“一切就绪,等待出发即可。”周勇用对讲机说。

青藏铁路也称青藏线,是连接青海省西宁市与西藏自治区拉萨市的国铁Ⅰ级铁路,全长1956千米,是世界上海拔最高、线路最长的高原铁路,被誉为“经济线、生态线、幸福线”。曾经,《坐着火车去拉萨》让许多人来到高原。如今,中国铁路青藏集团有限公司对火车设施及服务进行全面升级,“坐着专列去拉萨”成为新潮流。

舒适度、安全度、美誉度都大幅提升,特别适合“银发族”旅游。专列首发仪式上青海民歌小调《浪青海》令人影响深刻。“你把你的尕汽车开上了走呀,我把我的尕包包背上了走,我们两个就到个茶卡盐湖嘛,好好的浪上一浪呀嘿呦……”

游客王春景夫妇来自新加坡,这是他们第二次来青海了。“上次来是2016年,几年时间,青海变化太大了,各方面设施和服务都非常好,我相信这次旅行会有更好的体验!”王春景难掩兴奋之情。

上午10点,列车缓缓启动。为了丰富旅客旅途生活,列车员们编排了娱乐节目在餐车表演助兴。同时,餐车的厨房几位厨师忙个不停,制作青海大月饼、酸奶、烤羊腿、青稞饼等特色美食。

中午时分,专列行驶至青海海西蒙古族藏族自治州乌兰县茶卡盐湖景区,窗外景色豁然开阔。“茶卡”在藏语中是“盐池”的意思,茶卡盐湖镶嵌在雪山草地间,是固液并存的卤水湖,湖内既有层层碧波,又有片片白盐,风光十分独特。专列在此暂歇4个多小时,让旅客们有充足的时间打卡游玩。专列的到来,也让景区热闹起来。旅客们拍照打卡不亦乐乎。特产超市里,挤满了采购的旅客,买一件羊毛披肩,再买几袋牛肉干,或是品尝一下青稞酒……

晚上7点半,专列驶出,朝着西藏方向前进。夜幕中,前方铁轨在车灯下延伸,宛如发光的河流。广州旅客李成德翻看着相机里下午拍的照片,十分满意,“这趟列车就是流动的高原文化博物馆,我对接下来的旅程充满期待!”

生活中的经济学

机票盲盒值不值得开

吕婧珩

这个“五一”假期,你出门旅行了吗?有人早早排满行程,坐等假期;有人选择宅家独处,享受悠闲时光;还有人则是在走与不走间徘徊——这背后,正是当代人“既渴望出发又受困于现实因素”的矛盾。其实,还有第三种解法:机票盲盒。

当下火热的盲盒经济蔓延至旅游领域,机票盲盒凭借“低价+开盲盒”的新鲜玩法,迅速成为年轻人追捧的方式。不同于早期“纯随机”的粗放模式,如今升级后的产品更显人性化:不仅能选择可出行时段,部分平台还允许筛选目的地范围,甚至提供改签权益。这些改进直击痛点——怕时间对不上?怕抽到不想去的地方?现在都有了应对方案。而随着产品不断优化,消费者的关注点也悄然改变:当基础功能不再是障碍,大家开

始认真掂量“机票盲盒到底值不值得开”。

为什么有的人会觉得值得?“我觉得它很便宜”“我喜欢说走就走的旅行”“我有选择困难症”……与常规机票相比,机票盲盒利用价格锚定效应和盲盒未知性,精准抓住了年轻人“低成本尝鲜”和“反向旅游”的心理,航司通过限时营销、社交平台爆款案例的传播,让人产生“低价捡漏”的错觉,仿佛心仪目的地就在下一个盲盒中。

为什么有的人觉得不值?“我总是抽不到心仪的机票”“‘红眼航班’太折磨人”“除去机票外的隐形消费太多了”……一切问题的根源就在于信息不对称,航司掌握冷门航线、剩余座位的完整数据,而消费者对目的地、航班时间甚至隐形消费一无所知。大多数购买机票盲盒的消费者往往被低价捡漏

和未知惊喜所吸引,看似“超值”的盲盒,本质是航司将低需求产品打包成概率游戏,消费者实则是在为自己的信息盲区买单。

在时间信息不对称、航线价值信息不对称、隐性成本信息不对称、概率规则信息不对称等多重因素影响下,航司比买家掌握了更多的关键信息。正是这种信息权利的不对等,催生了消费者的策略进化——当平台将概率游戏变成惊喜盲盒时,年轻人正用行为博弈的逻辑重构规则。

互联网时代,消费者虽无法掌握后台算法,却能通过社交平台信息共享,逐渐破解定价规则,打破信息差垄断;航司则可以在用户的不断反馈中改进优化,最大程度地提高闲置座位的利用率,以低成本方式提升收益并增加用户黏性。当双方在透明规则下

博弈时,消费者用数据分析争取实惠,航司靠灵活销售盘活资源,双方各取所需,又何尝不是一种双赢?

在面对“机票盲盒”这道选择题时,相信每个人都有了自己的答题思路:能接受航班时间不确定、可能有隐藏费用的人,低价就是最大吸引力;但行程安排要求严格的产品,则更适合预算有限、喜欢新鲜感的“冒险派”——用一点风险换低价机会。说到底,这不是数学题,而是心态题:就看你是愿意花钱买确定,还是愿意博一个惊喜?

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美 编 倪梦婷

来稿邮箱 fukan@jijrbs.cn