



恢復拓展18條國際航線 直飛巴塞羅那今首航 深圳機場搶港客 「經深飛」享大禮包

大灣區快線

香港文匯報訊(記者 郭若溪 深圳報道)28日,深圳直飛西班牙巴塞羅那(港稱巴塞隆那)航線正式首航,深圳機場今年已累計恢復拓展18條、加密16條國際和地區客運航線,國際和地區客運航線通航城市增加至31個,航線網絡通達世界五大洲。目前,深圳機場每周國際和地區客運計劃航班接近500班,恢復至疫情前近七成水平。為吸引更多港人「經深飛」,深圳機場推出港人「經深飛」權益禮包,涵蓋在深圳機場吃住行購等多方面優享服務。同時將機場跨境巴士增加至每天170班,為港人提供多重優享服務和便利。



深圳機場至香港的跨境巴士候車專區。香港文匯報記者 郭若溪 攝

深圳直飛西班牙巴塞羅那航線由深圳航空運營,計劃每周兩班,班期為每周一、周五,單程飛行時間14小時左右,去程北京時間凌晨00:05由深圳起飛,當地時間早上08:05抵達巴塞羅那;回程當地時間中午11:30由巴塞羅那起飛,北京時間翌日早上7時抵達深圳。截至目前,深圳航空在深直飛的國際和地區航線共12條,並計劃新開深圳—馬尼拉國際航線,逐步實現覆蓋亞洲國家首都航點,搭建東南亞經深圳中轉至歐洲的便捷走廊。

首航受歡迎 旅客機上可參與抽獎

隨着出境遊進一步開放,旅遊熱度持續攀升。據香港文匯報記者了解,深圳直飛西班牙巴塞羅那航線首航頗受旅客歡迎,當天首航中有來自省內各大旅行社的60餘人旅行團。為了給旅客提供更好的出行體驗,首航當日,深圳機場國際值機區、登機口等隨處可見西班牙風情布置,旅客可以打卡拍照、微博互動抽獎、領取貼有中西建交50周年紀念郵票的首航紀念明信片。首航航班上提供西班牙風味餐食,旅客可在機上參與互動抽獎,領取深圳航空飛飛家族手辦、「深圳號」周邊文創、首航定制文創包等好禮。

每周國際航班近500班 恢復至疫前七成

今年以來,深圳機場搶抓民航恢復發展新機遇,攜手各航空公司全面推進國際航線恢復。該

航線開通後,深圳機場今年已累計恢復拓展18條、加密16條國際和地區客運航線,國際和地區客運航線通航城市增加至31個,航線網絡通達世界五大洲,其中洲際客運航線增加至11條,分別通達洛杉磯、溫哥華、倫敦、巴黎、羅馬、布魯塞爾、莫斯科、巴塞羅那、悉尼、奧克蘭、約翰內斯堡等11個城市。目前,深圳機場每周國際和地區客運計劃航班接近500班,單月國際和地區旅客量最高接近30萬人次,恢復至疫情前近七成水平。

隨着國際航線的快速恢復,深圳航空目前已開通全國41地經深圳國內中轉、21地經深圳國際中轉的通程服務,同時在8月聯動中國國際航空、山東航空、昆明航空上線經深圳的跨航司中轉通程服務,旅客可在指定的始發站享受一次值機、行李直掛服務,中轉航班體驗更便捷。

前七月旅客量2908萬人次 同比增145%

深圳機場作為粵港澳大灣區重要樞紐機場,有着豐富的國內航線網絡。今年暑運,深圳機場先後新開、增加國內外客運航線近20條,其中包括林芝、海拉爾、包頭、滿洲里、蘭州、西寧、青島等熱門旅遊地點航線。1至7月,深圳機場旅客吞吐量達2,908萬人次,同比增長145%,業務規模排名全國第二,其中國內旅客量已超2019年同期四個百分點,單日旅客量最高達18.25萬人次,創深圳機場通航以來的歷史新高。



深圳直飛西班牙巴塞羅那航線由深圳航空運營,計劃每周兩班,班期為每周一、周五,單程飛行時間14小時左右。圖為深圳機場旅客正在辦理登機手續。網上圖片

為給香港旅客來深乘機提供便利,8月24日起至9月底,香港旅客乘坐中旅巴士、冠忠環島巴士、永東巴士及中港城碼頭船班前往深圳機場T3航站樓或機場碼頭轉乘航班的,均可領取一份權益大禮包,包含機場餐飲消費代金券、航站樓精選商戶折扣券、國內貴賓休息室折扣券、機場凱悅酒店折扣券等多重權益。同時,香港旅客在同程旅行平台購買機票,憑回鄉證可獲得一張深圳始發航班的優惠代金券,即領即用,機場往返香港各地的跨境巴士增至每天170班,為「經深飛」的香港旅客提供更優的服務。

機場跨境巴士增至每天170班

同時,深圳機場還完善乘機各環節服務細節,已實現回鄉證辦理自助值機、自助託運、自助安檢驗證等多項刷證自助服務,同時在各登機口廣播增加粵語播報,並對窗口詢問崗位人員加強粵語培訓,為香港旅客在深圳機場乘機提供更人性化的服務。

深圳機場集團相關負責人表示,接下來深圳機場將繼續加強與國內外機場、航空公司的緊密合作,進一步拓展航線網絡,開通至意大利米蘭、恢復至以色列特拉維夫等國際直飛航線,並持續增加至日韓、東盟等國家的航線航班頻次,強化深圳與世界級灣區、大型都市圈及高技術產業城市的連通。

多項優享服務

8月24日起至9月底,香港旅客「經深飛」可獲權益禮包,涵蓋在深圳機場吃住行購等多方面優享服務。

- 香港旅客在同程旅行平台購買機票,憑回鄉證可獲得一張深圳始發航班的優惠代金券,即領即用。
- 深圳機場已實現回鄉證辦理自助值機、自助託運、自助安檢驗證等多項刷證自助服務。
- 深圳機場往返香港各地的跨境巴士增加至每天170班,覆蓋香港九龍、港島、新界、大嶼山、迪士尼樂園等30餘個站點,高峰期深圳機場發車間隔為20分鐘一班,單程約90至150分鐘(含通關時間)。
- 深圳機場提供香港跨境巴士旅客專屬休息區。
- 深圳機場位於香港九龍圓方、油塘、港澳碼頭、香港機場的四座城市候機樓已恢復運營,可提供專屬休息區和值機、購票、交通接駁等服務。
- 深圳機場碼頭兩條往返香港的水上航線,每天往返船班共14班次。其中,香港機場線每天四進四出,單程50分鐘;香港中港城航線每天三進三出,單程70分鐘。

整理:香港文匯報記者 郭若溪

深圳高質安老小區 50港長者預定入住

香港文匯報訊(記者 郭若溪 深圳報道)近日,泰康保險集團(下稱「泰康」)打造的首個大規模、全功能、國際標準的高質安老小區——泰康之家·鵬園在深圳正式落成,作為泰康在粵港澳大灣區落成的第二間高質安老小區,鵬園將為港澳長者提供安老「星級」體驗。據悉,已預定鵬園的500多戶居民中,有近50位長者來自香港,廣州粵園亦有香港居民居住。

配套設施完備 滿足安老需求

近年香港人口老齡化問題逐漸嚴峻,現時已面對院舍宿位不足的問題,港人到內地安享晚年漸成香港安老發展新趨勢。此次落成的泰康之家·鵬園主推「活力安老」理念,地上建築面積約116萬呎,可提供約1,300個安老單元,結合深圳「海濱城市」的本地特點,以「水上森林」「海上漁家」「珊瑚礁石」等特色為設計靈感,在園區內打造「綠洲樂園」。另打造近10.8萬呎的兩層活力中心,涵蓋了餐飲中心、老年大學、康體中心等多個公共活動區域等,滿足長輩對營養美食、醫療保健、運動健身、社會交往、文化娛樂、財務安全、精神追求的七大安老需求。

為滿足港澳長者個人化安老需求,鵬園小區不僅在飲食、接駁巴士等做出專門安排,亦要求小區團隊熟練掌握廣東話,並在小區內增加英文標識牌等。有預訂入住的港籍長者受訪時表示:小區空間寬敞,亦能品嚐各地美食,還有眾多康樂活動,最重要醫療配套完備,輪候時間短,可以住得更舒適安心。

迎合港澳長者需求 冀將經驗拓至港

泰康保險集團管委會成員兼泰康之家首席執行官邱建偉透露,泰康香港子公司正在布局中,香港居民今後購買保險將更加便利,泰康「幸福有約」保險受保人也可享泰康之家優先入住權。未來泰康會積極與政府相關部門共同努力,探討如何整合、打通粵港澳大灣區的安老和醫療政策,努力解決兩地醫保不聯通問題。

泰康香港子公司籌備組負責人尹奇敏分享泰康未來在大灣區的戰略布局,他談到將「活力安老、高端醫療、卓越理財、生命關懷」「四位一體」的商業模式轉移到香港,不僅能為香港客戶提供更多元安老選擇,也助力香港政府通過「跨境安老」等方式,緩解人口重慶老齡化帶來的安老壓力。泰康香港子公司籌備組擬任CEO胡曉對於泰康未來進軍香港保險業充滿信心,他表示,區別於香港金融屬性的保險公司,泰康首創「支付+服務」模式,在安老小區方向投入逾300億資金(人民幣),於



香港長者在鵬園體驗插花藝術。香港文匯報記者郭若溪 攝



鵬園安老小區的房間。香港文匯報記者 郭若溪 攝

服務領域具有不可取代性。

同日,泰康舉辦「長壽時代大健康論壇」,在「活力大灣區 樂享新生活」主題下,論壇匯聚逾百位政府代表、醫療健康行業專家、高等院校學者等重磅嘉賓,共同探討「跨境安老」模式的全新前景。泰康保險集團創始人、董事長兼首席執行官陳東升表示,長壽時代泰康方案實際上就是通過整合老年全生命鏈,為客戶提供從搖籃到天堂全生命周期的產品和服務。僅在今年,泰康就有七家養老小區和兩家大型醫院陸續開業。

泰康牽頭與20間駐深政、企、學、研機構部門舉辦共建合作授牌揭牌儀式,充分利用和發揮各自優勢,探討在康養領域的合作機會和創新成果,如何向長者提供更高質量的服務,為本地安老產業發展帶來新的推動力,助力健康中國戰略落地。

「反向消費」風靡年輕人 折扣零售「翻紅」

特稿

近期,「中國年輕人流行反向消費」的話題登上網絡熱搜。專業人士表示,「反向消費」開始流行,是對「野性消費」的拒絕,也是理性消費的逐漸回歸。

通常來講,主流消費理念是一種看重品牌和價格的觀念,而反向消費是和主流消費理念不同的消費理念。

「一杯星巴克要33元人民幣,現在平替成刺菜盲盒可以買三份限量版」……包括購買二手商品、使用共享服務、以租代買等在內的反向消費,使「花小錢辦大事」的快樂在年輕群體中蔓延。

年輕人不再是唯價格論的擁躉

「反向消費,主打一個性價比和實用性」,虎嗅網文章指出,年輕人不再是唯價格論的擁躉,更不會高舉「衝動消費」的旗號,取而代之的是,用各種「折扣清單」「省錢指南」「打卡筆記」等來滿足自身「用更少的錢買到更好商品」的新期望。

反向消費還使不少折扣品牌拿到「翻紅」劇本。據報道,從數據看,多個折扣零售品牌的用戶和交易額大漲,成為零售市場的「黑馬」。去年,某知名折扣品牌銷售規模增速為8%,超過了便利店、專賣店等多種零售同行。今年「6·18」,一家折扣零售平台女裝、男裝、箱包等核心品類的銷量增長20%以上。《人民日報》一篇文章用「又好又省」概括折扣零售業態火爆的原因,引發網友共鳴。

對於反向消費,網絡上亦出現「是否為一種消費降級」的聲音。「與其說是消費降級,不如說是消費者不再被消費主義綁架了,算是一種智商升級的變化」,「36氪」文章指出,新一代消費者越來越倡導節儉、綠色和可持續的購物方式,他們不再盲目追求奢侈品和消費主義,而是更注重購物決策的理性和價值。

但凡事「過猶不及」。有輿論認為,過多的消費,以及過多的反向消費,都是不好的,兩者之間需要保持一個平衡,才能讓生活質量得到提升,同時促進經濟發展。

還有媒體人表示,前述《人民日報》文章所關注的,可能不僅是折扣零售這種利好消費者的商業模式,更是背後折射出的大眾消費觀念變遷,如今人們追求「買對的不買貴的」,理性消費持續崛起,一個更加高質量的消費時代大幕正在拉開。 ◆中新社