

途经站点火车票开售即候补

破解办法：要靠算力提升运力

根据铁路方面的规定，旅客可在12306官方平台上购买15日内的车票。随着国庆黄金周临近，不少人发现，列车途经站点的车票格外难买，甚至出现一条线路上所有途经站点车票开售即候补的现象。

记者9月16日下午4点45分车票开售时尝试购买一趟自厦门北站开往金华站的列车，但瞬间显示车票售罄，需要候补。随后记者发现，该趟列车除始发终到站外，共有7个途经站点，其中仅莆田站显示剩余2张二等座余票，而该趟列车从厦门北站始发终到上海南站的各席位均有余票。

在社交平台上，有关开售即候补的话题阅读量持续高企。一些用户上传了自己在铁路12306平台上抢购车票的录屏画面，显示多个方向的途经站点车票在开售瞬间即显示候补或售罄。

记者就途经站点车票开售即候补的问题咨询了铁路12306官方客服。其答复称，铁路方面要优先满足长途旅客的出行需求。

在旅客需求随时发生变化的当下，运力资源始终无法与之完美匹配，铁路方面只能通过“押后”经停站旅客的出行需求来实现“最佳运力调度”。“如果一趟车大家都抢经停车站的票，到后半程可能会出现‘空跑’的情况，这其实也是对资源的浪费。”中国法学会

消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说。

“优先让长途旅客购票”契合了铁路优化资源调配的初衷，但在客观上也给途经站旅客的出行带来了不便。途经站迟迟不放票，群众要么不得已选择其他交通方式，要么提前取消出行计划，实际上也会导致“运力浪费”。

车票的卖法背后是算法，公众想要的是一个公平说法。从途经站车票开售即候补这一现象看，铁路方面的算法有进一步优化的空间，比如可以根据大数据做更多提前预判，并动态调整运力资源配置，通过增加短途车票预留比例、加挂车厢、增开临客等方式，尽力满足各目的地旅客出行需求，促成旅客便利与企业发展的双赢局面。

针对售票问题，国铁集团客运部负责人回复记者，已注意到旅客相关诉求，铁路部门将对12306大数据进行实时分析，在客流集中方向及时安排加开临客或夜间高铁，同时优化售票策略，兼顾长途和短途旅客需求，所有新增票额将优先配售给已提交候补购票订单的旅客。

该负责人还建议，针对假日铁路车票紧张的情况，旅客可最大限度使用60个“日期+车次”的候补购票组合，选择的组合越多，候补成功率也将更高。 据新华社

六旬大爷考上大学就读电商专业
“直播带货没什么见不得人的，但目前暂不考虑”

9月开学季，“60后”大叔、账号名为“文生同学”的王文生进入大学，他在自己的社交媒体上更新了军训日常。王文生是安徽合肥人，高考刚结束时，当地媒体对他进行了采访报道，称其“逆龄追梦”。

8个月之前，王文生便开始发布自己的备考视频。伴随着“励志”声而来的，是网友对于中老年人考大学的价值质疑。对此，王文生告诉华西都市报、封面新闻记者，“我都60岁考大学了，还在乎别人说什么吗？现在就想把学习搞好。”

自学8个月考入大学
军训后“一步能跨两个台阶”

“大爷，你别走丢了。”这是王文生在寻找夜间晚自习教室时，同学们叮嘱他的话。

耳顺之年考上大学，王文生和同学们的年龄差距达到40岁，同学们都喊他“大爷”。对于这个称呼，他笑着表示：“和他们在一起，心态都变年轻了。有时候打开水、饭卡充值，我不会弄，他们就教我。”连晚自习的不固定教室，同学们都会带着王文生一起，生怕他迷路。而面对每天的军训，王文生也很乐观，“坚持没问题，锻炼很有效果，目前一步能跨两个台阶了。”

这是王文生用8个月努力换来的大学生活。

谈及参加高考的初衷，王文生将其形容为“说走就走的旅行”。他的目标很明确，就是为了去学习知识。但家人想得更多：万一没考上，你会不会后悔？王文生思考后还是决定行动，“要是真考不上，那还有什么好说的？不用在意别人的看法。”

去年10月高考报名后，王文生正式备考。因为记忆力不比年轻时，他对于文科没信心，于是选择理科。当时他也想过参加高考培训，但最后选择了自学。“先是看初中教材，30多天看完，但看高中教材花了100天时间。”到了高考倒计时百日的时候，王文生开始刷题。“手脚太慢，刷题太少，题型不熟悉，不少该拿的分没拿到。”而在应对英语这项弱势学科时，王文生采取直觉法，“网友之前就提醒我，不要轻易改答案。”

最终，王文生过了专科线，考入了安徽某公办职业学院，学习“网络营销与直播电商”专业。他在短视频平台最新内容发布于9月20日，配文“60岁大学生和他的同学们”。其中有食堂的动态，以及正在cosplay的学生。

视频迅速引发热议，有支持点赞，也有人质疑他博眼球。对此，从备考就开始发视频、开直播的王文生说，“我心理还是比较强大的，能在60岁决定考大学，我还在乎闲言碎语吗？”

视频账号粉丝已达4万
求学期间不适合直播带货

对于自己所学的专业，王文生向记者解释，“我觉得直播很好玩。而且，直播不仅有带货，还能开讲座、做公益，都挺好。”

从备考开始，王文生便开设了视频账号，“因为大龄考生不多见，想纪念一下。”随后，他开始做视频直播：将手机放在自己身后约三米远的地方，实时播出复习画面。“这样感觉网友在盯着我学习，它是服务于我高考的手段。”

到了后期，他的账号粉丝达到了4万人，而直播间也引起更多网友关注，其中有质疑声，但王文生选择与那些正向的内容沟通。“有正在备考的学生，通过我的直播间和视频得到鼓励，如果我的事情能让别人积极向上，那就很好。”

对于突如其来的热度，王文生表现得很冷静，“就是稍纵即逝的曝光度。”在接连登上平台热搜后，有人说他考试就是为了“红”，预测他不久将会直播带货。对于这些说法，王文生表示，直播带货就跟摆摊一样，没什么见不得人的。而关于带货打算，他说：“我目前还没想明白，但短期内不考虑，因为学生身份不适合。但我不会承诺绝不带货，尤其是有学习上要求的话，我还是会参与。”

在高考之前，王文生从事人力资源相关工作，未来有何规划？他选择先完成学业，“自媒体我还是会继续做，有其他合适的工作邀约也会考虑，但朝九晚五那种工作，找到的可能性不大。”

华西都市报·封面新闻记者 刘叶

会员价8.8折 但每单最高只减5元
消费者质疑乡村基优惠套路多

宣传单上8.8折下方有一排小字：每单最高可减5元。受访者供图

为了享8.8折的优惠，杭州的崔先生花9.9元办理了乡村基会员卡，消费后察觉价格不对，他从服务员解释中得知，所谓的8.8折优惠，其实有限制——宣传海报上醒目的8.8折下方，还有一排不起眼的小字：“每单最高可减5元”。崔先生觉得自己被“套路”了。

对此，乡村基杭州市场一工作人员表示，已收到该消费者的投诉，从9月21日起将最高优惠限额取消。

消费者：最高折扣限制字体太小
办理会员卡时没有看到

崔先生告诉华西都市报、封面新闻记者，9月20日中午他通过微信公众号，花9.9元办理了乡村基的会员。在乡村基杭州大江东龙湖天街餐厅用餐时，他注意到，一份“本帮红烧肉”价格28元，会员价为24.64元。此外，崔先生还拿了一份9元的小炒芸豆、5元的原味蒸蛋和3元的东北白米饭。

结算时，手机一扫被扣费40元。崔先生意识到价格有些不对劲。“会员价格明明有小数点的，最后加起来怎么一个整数？”他询问服务员，却被告知没有算错。“服务员说，墙上写着8.8折，5元封顶，只能减少5元。”崔先生顿感自己被“套路”了：“8.8折写这么大，而‘每单最高可减5元’写这么小，分明就是故意诱导。”

事后，崔先生算了算账，按照8.8折的会员价，这顿饭原价45元，优惠后应该为39.6元，而因为“每单最高可减5元”，他支付了40元，两者

仅相差0.4元。“但这并不是多少钱的事，感觉自己被欺骗了。”崔先生说，他在注册会员时，页面并没有看到“每单最高可减5元”的提醒。

一番争论后，该店店长退还了崔先生40元，也同意为其退掉会员卡。“我把事情发出来，也只是想让更多人知道，提醒大家避雷。”崔先生说。

记者走访：成都一家店会员卡折扣显眼
却不见限制提醒

9月21日上午，记者以消费者的身份，随机走进成都一家乡村基。该店门口挂有“超级会员卡6.6折！一单回本”的宣传横幅。记者询问会员卡折扣，工作人员只表示购买后自动折算，直到记者追问，对方才表示有最高优惠限制。

随后，记者进入乡村基公众号，重庆四川两地的“超级会员卡”页面显示，有90天17.6元以及30天8.8元的两种选择，开通会员卡后，将享受自选菜、套餐等折扣券，下方有小字标有：每日2张，每张最高优惠5元、每日10点后可使用。

乡村基回应：已接到消费者投诉
杭州市场21日起取消相关限制

针对消费者反馈的优惠限制条件不显眼的问题，记者联系了乡村基方面。

“我们的广告宣传和小程序其实是有标识的。”乡村基杭州市场工作人员张女士表示，已收到该消费者的相关投诉，目前已经对该情况进行了优化，从9月21日开始，杭州市场的会员将最高优惠限额取消。 华西都市报·封面新闻记者 吴冰清

白杰品股一周年

问：上周五沪指低开，盘中冲高震荡，收盘下跌，你怎么看？

答：市场上周五集体下跌，各股指均小幅收跌，盘面上超3400个股下跌，能源金属、教育、旅游酒店板块表现较好。截至收盘，两市涨停50只，跌停21只。技术上看，沪深股指均失守5日均线，两市合计成交23238亿元环比萎缩；60分钟图显示，各股指均失守5小时均线，60分钟MACD指标均保持死叉状态；从形态来看，在前一个交易日剧烈波动后，市场出现缩量整理走势，成交也大幅缩减超8000亿元，虽最终收出两连阴，但仍属于修复的范畴，毕竟存在因消息面真空所带来的观望氛围，后市有望在成交恢复的背景下继续向上修复。期指市场，各期指合约累计成交、持仓均减少，各合约负溢价水平整体

明显缩减。综合来看，前期强势股纷纷大跌主要是资金获利回吐所致，由于上周末消息面利好落地，在9·24行情一周年之际，市场有望继续新高。

资产：上周五按计划以19.88元均价卖出川润股份30万股；另以26.88元均价买入太极股份8万股。目前持有华创云信90万股，鲁信创投60万股，呈和科技11万股，深科技50万股，中微公司2.5万股，长电科技14万股，太极股份28万股，金山办公2万股，大东南170万股。资金余额13305763.67元，总净值74495963.67元，盈利37147.98%。

周一操作计划：深科技拟不低于23元适当高抛，太极股份、金山办公、大东南、中微公司、长电科技、鲁信创投、呈和科技、华创云信拟持股待涨。 胡佳杰