

# 高铁、动车、城铁可在线选座 想坐靠窗座位不用靠运气了



靠过道还是靠窗,乘客可以自己选择

河南商报记者 张郛/摄

10月12日起,C、D、G字头动车组列车支持线上选座,想坐靠窗座位终于不用靠运气啦。

河南商报记者 陈诗昂

## 【在线选座】 靠窗、靠过道 自己来决定

相信不少读者都有过为买到一个靠窗座位,不断重复操作“提交订单”和“取消订单”的经历。

但12306网站和客户端单日取消订单次数只有3次,有时机会用完,也不见得能买到,只能待次日再买。

通过体验,河南商报记者发现选座功能比较简单好用:在12306网站选择任意一趟C、D、G字头动车组列车,选择提交订单便会跳出一个对话框,提供给乘客一排ABCDF五个座位来选择,车厢和排数为系统自动分配。

若两人及以上同行,可选排数增至两排,可在相邻的两排共10个座位

中任意选择。

不过,需要提醒的是,剩余车票不能满足需求,以及不选择座位的话,系统将自动分配座位。

## 【接续换乘】 多个中转组合供乘客选择

此外,此次还推出了“接续换乘”,在没有符合出行需求的车票时,使用此功能就能查询途中换乘一次的部分列车余票情况。

比如,10月18日郑州到厦门只有一趟K742列车,如果不想选择这趟车,可点击车次列表下方的“接续换乘”。在指定、不指定中转城市的情况下,系统都会推荐多个中转组合供乘客选择。

需要提醒的是,在选择“接续换乘”功能时,要特别留意两趟列车间隔时间、换乘站是否为同一个车站,并留有足够换乘时间。

此次动车组列车放开了线上选座功能,普速列车何时放开选座功能,值得期待。

## 【网友说】

### 我们的高铁 选哪个座位都舒服

@天宇:我最想选B座,委屈自己,成全别人。

@紫瑰:希望可以选一个没有熊孩子的座位。

@锦华:靠窗的座位!看遍祖国大好河山!

@朱小可:以后靠窗位置的难买程度要直线上升了,不提前买票的下场就是要挤到两个人中间。

@HW:今天买了两张,都自选了A座,超级方便,开心得飞起。

刘歌:我们的高铁,选哪个座位都舒服,都安全!

近日,快递行业掀起涨价接力赛,继中通、韵达涨价之后,圆通也宣布了提价方案,而物流圈也涨价了。

10月12日,有不少商户向河南商报记者反映,郑州物流公司运费提升,发货的起步价从8元涨到10元,10元的涨到了15元。

物流运费为什么会涨?对物流生意是否会带来影响?河南商报记者走访了郑州的大型批发市场和物流公司。

河南商报记者 杨益莹

## 这几天涨价的 除了快递还有物流

### 【涨价】 多名商户反映物流费用上涨

百荣世贸城经营百货的商户吴女士说,“原来发一件货运费起步价是8元,现在涨到10元钱了。”

吴女士说,“这次涨价影响最大的是发单件货物的,起步价都上涨了。”

经营家电产品的石先生说,“昨天听说快递涨价了,紧跟着物流就涨了。过去我们发货起步价是10元,现在统统涨到15元钱了。”

万客隆市场经营家具的徐先生说,“运费确实是涨了,但涨价幅度不大。”

物流公司为什么会涨价?

河南商报记者采访了省内某物流公司董事长,他说,“物流的成本一直在增加,成本增加意味着涨价是早晚的事情。公司为了规范日常运营机制,投入了大量的人力、物力。其中投入最大的是人力成本,现在我们公司比过去增加了20%的人力投入。”

他说,“物流运费未来不会持续走高,涨完之后会趋于稳定。”

### 【市场反馈】 如果服务也提高可以接受

运费上涨,最直接影响的的就是批发市场的商户,他们对此有什么看法呢?

百荣世贸城经营百货的商户吴小姐说,“只要物流公司不是恶意涨价,涨价能够伴随着服务质量的提高,我们是能够接受的。”

经营针织品的王先生说,“物流涨价对批发商来讲影响很小,客户也能接受,一件货就增加两元钱,并不多。现在物流也不好做,有的就一件货,就能给客户送货上门。现在物流服务变好了,价格也会跟着上去,不然哪儿来那么好的服务。”

中国物流学会常务理事、河南工业大学副教授王焰说,“过去有些物流公司靠价格来赢得市场,但这是不可持续发展的,最终还是要提升服务质量。以前,物流市场的行情是‘优质不优价’,很多物流企业靠代收货款盈利,未来代收货款盈利空间会越来越小。物流企业必须靠提升客户体验、服务质量来赢得市场,让运费回归合理。”



## 没私心支书柯小海的“私心”： 让乡亲们日子越过越红火

“我们计划把漂流和景区打包,估计一年可以收入2000万元,拿出1000万元搞民生,单靠这一项每个村民每年就能分到2万多元。”和记者一见面,柯小海便说起村子的新规划,脸上神采飞扬。

党的十九大代表、陕西黄陵县索洛湾村党支部书记兼村主任柯小海,三句话离不开村子的发展。

1998年冬,在索洛湾村小学一间四面透风的教室里,22岁的柯小海当选为村民小组组长。此后的19年里,从小组长到村党支部书记,柯小海带领全村发展产业、

改善民生,让一个山沟里的贫困村成了人均年收入超过28000元的小康村。

2003年,位于索洛湾的黄陵矿业集团二号煤矿投产运营,每天上百辆运煤车辆从村边经过。柯小海立即看到了机遇。他发动村民以“村集体控股、全体村民入股”的方式修建了大型停车场,第一年就给村集体带来了100多万元的收入。

“小海年轻敢为,脑子活,更可贵的是他没私心。”和柯小海搭档10多年的索洛湾村村务监督委员会主任张朝军说。在村里人看来,从“娃

娃支书”到一步步赢得信任,柯小海凭的就是“没私心”。

柯小海却说:“我当然有私心。我的私心就是让乡亲们的日子越过越红火。”

在村民李丹看来,柯小海这个村支书有点“不一样”。

27岁的李丹4年前嫁到索洛湾村。让她想不到的是,从两家人商量结婚事宜到结婚典礼现场,都有柯小海的参与和安排。“不只是村支书,他还像个管家。”回想起自己的婚礼,李丹笑弯了眉眼。

(据新华社)