

特别关注



春运大幕开启 便民措施温暖旅客回家路

记者1月9日从中国铁路西安局集团有限公司获悉,2020年春运今日正式启动,铁路部门围绕“平安春运、有序春运、温馨春运,让旅客体验更美好”的工作目标,创新丰富便民利民服务举措,助力广大旅客温暖回家,进一步提升旅行获得感幸福感安全感。今年春运自1月10日起至2月18日止,共计40天。

客流高峰集中 加开列车数量为历年春运之最

今年春节较早,节前学生流、探亲流、务工流三流叠加,客流相对集中。节前第一个客流高峰期预计出现在1月20日-23日,为务工人员流运输高峰期;第二个客流高峰期预计出现在2月1日-3日,探亲流和返乡务工人员流叠加。

节后,学生、探亲、务工人员“三流合一”,重叠交错,高峰持续、运能紧张。节后第一高峰自1月28日至2月3日,主要以探亲流为主,卧铺需求较大;第二高峰自2月15日至2月22日,以学生返校和务工人员流为主。节后客流主要集中在北京、上海、广州、重庆、成都、太原、济南、兰州、银川、西宁、乌鲁木齐等方向。

今年春运,西安局集团有限公司在图定361.5对列车的基础上,新增加开春运列车125对,列车总数达到486.5对。配属动车组

112列137标准组,均为历年春运之最。同时,西安局集团有限公司还通过采用车底套用、动车重联、扩编加挂、硬卧代硬座等措施,灵活增加运能,最大限度增加客运能力供给,满足旅客出行需求。

电子客票迎来首个春运 多项服务举措助力旅客出行顺畅

今年春运是电子客票在陕西省全面推广实施后迎来的首个春运,为进一步方便旅客购买电子客票,西安局集团有限公司将电子客票业务扩大到33个车站,202个人工售票窗口,133台自助售票机,实现了陕西省内高铁覆盖区域车站(代售点)均具有发售电子客票功能。

春运期间,共增开售票窗口79个,售票窗口总数达到816个,延长售票时间窗口33个。西安、西安北、宝鸡、安康等较大车站增开售票业务“多功能”窗口,实现售、退、改签一体化办理服务;普速客流较大的西安、宝鸡、榆林、安康等车站设置取票专区,高峰时段实行取改分离。

为保障学生、务工等重点旅客集中出行需求,西安局集团有限公司在高校放假前提前走访院校,了解学生用票需求,集中统一办理学生票。为方便务工人员返乡需求,汉中、安康、宣汉、万源、渭南等务工人员较为集中的车站专门开设务工人员团体票专窗和购

票专窗,方便务工人员团体购票。

“5G+预约+旅游”路地联动机制让归家的路越走越顺

今年春运,西安北站首次与中国移动合作开展“移动5G,温暖归途”活动,让旅客在车站内试用5G网络,体验5G生活。

西安、西安北、宝鸡、汉中、安康、延安等车站,分别与当地交通部门建立联动机制,及时通报列车开行信息,确保风雪天气或其他非正常情况时,路地联动,携手疏通旅客出行大通道。西安北站与西安咸阳国际机场共建旅客服务中心,为旅客提供实时铁路、航空换乘信息,行李转运、重点旅客预约等服务。西安、宝鸡、岐山、杨凌、咸阳、渭南等高铁、普速同城车站,在出站口建立集交通接驳、铁路接续列车信息发布及旅客引导内容的服务站,方便旅客在高铁、普速间换乘出行。

为了给春节期间来西安旅游的旅客们提供旅游信息,西安北站在中心服务台设置西安旅游信息咨询中心,由西安市旅游局安排

专业人员提供咨询服务。西安车站开通“综合业务服务岛”,旅客在服务台即可办理平价改签、行李托运、订餐及快递服务,服务台由单一的咨询服务拓展为一站式服务综合体,提升服务旅客效率。

多趟列车实行票价优惠 加开11对夜间高铁满足出行需求

为提高春运回空方向加开列车的利用率,春运期间部分列车实行票价优惠政策,具体情况如下:

节前1月10日至1月24日期间。西安北至上海虹桥G4054/1次、G4052/3次;西安北至上海虹桥G4970/67次、G4968/9次;西安北至上海虹桥G4340/27次、G4338/9次;西安北至上海虹桥G4324/1次、G4322/3次;西安北至上海虹桥G4710/07次、G4708/9次;西安北至上海虹桥G4720/17次、G4718/9次;西安北至北京西G4856/5次、G4868/7次、G4870/69次。此次春运开行的夜间动车数量创西安局集团公司历年春运之最。

北G4338次各席别票价实行8.8折优惠;上海至西安K4190/1次各席别票价实行6.5折优惠;上海至西安K4028/5次各席别票价实行8折优惠;上海至安康K4256/7次各席别票价实行6.5折优惠。

根据2020年春运调整,相比2019年,今年春运新增了西安北至厦门、大同等2个新方向的始发动车组列车。陕西省内新增开行安康至西安(南)的直达特快列车3对。同时,开行11对夜间动车,分别为:西安北-上海虹桥G4058/5次、G4056/7次;西安北-上海虹桥G4054/1次、G4052/3次;西安北-上海虹桥G4970/67次、G4968/9次;西安北-上海虹桥G4340/27次、G4338/9次;西安北-上海虹桥G4324/1次、G4322/3次;西安北-上海虹桥G4710/07次、G4708/9次;西安北-上海虹桥G4720/17次、G4718/9次;西安北-北京西G4856/5次、G4868/7次、G4870/69次。此次春运开行的夜间动车数量创西安局集团公司历年春运之最。

□本报记者 鲜康



1月9日上午8时40分,西安北站站台上,中国铁路西安局集团有限公司举行高铁乘务党支部建功春运誓师会,公司党委组织部向G26次列车乘务党支部授予“高铁先锋”旗帜,发放高铁党员乘务工作包,西安客运段、西安动车段、西铁公安处、西铁商旅集团等单位200余名高铁领域党员、入党积极分子、团员参加。

链接

回家路上的新变化

今年春运,预计全国旅客发送量将达到约30亿人次。其中,道路客运24.3亿人次,铁路4.4亿人次,民航7900万人次,水运4500万人次。

不同出行方式都有哪些新变化需要了解?不妨提前了解一下!

【乘火车】

——电子客票来了,这些使用要点需要了解

电子客票的运用是今年春运的一大亮点,更多旅客将不再需要换取纸质车票,直接通过刷手机或身份证进站乘车。来自国铁集团的数据显示获悉,截至2019年12月31日,全国铁路已完成绝大多数高铁客专和城际铁路的电子客票实施工作,有957个车站开通了电子客票业务。

电子客票究竟该如何用?

如果旅客上车站,下车站均为电子客票的试点车站,其购买的动车组列车车票为电子客票。购票方式仍包括12306网站、APP,车站售票窗口、自动售票机、代售点等。进站时,旅客可凭购票时使用的有效身份证件原件通过自助闸机“刷脸验证”完成身份出站验票。

乘车时,旅客须按照购票信息显示的车厢号和座位号就坐,遇到列车工作人员查验车票时,旅客应出示购票时使用的有效身份证件原件。购买减价优惠车票的旅客,需要随身携带相关优惠证件(如学生证、残疾人证)以便查验。

旅客购买电子客票后需要报损的,可在开车前或乘车日期之日起30日内,凭购票时使用的有效身份证件原件,到车站售票窗口(含自助售票机)打印电子客票报损凭证。

旅客购买电子客票后需要退改签的,先要确认好报损凭证是否已经打印。未打印的在线下各个渠道均可办理退改签,已经打印的需要到窗口办理。

【乘汽车】

——487个省界收费站取消

从2020年1月1日零时起,全国29个联网省份的487个省界收费站全部取消。

取消省界收费站之后,客、货车在省界收费站能够实现快速通行、不停车,可以有效解决拥堵问题。

车辆通过门架系统对车辆类型的识别确定收费标准,车辆行驶全路径的所有门架



的费用总和,就是车辆通行该路段应交的车辆通行费。

——儿童乘车优惠可看年龄

要带孩子回家过年的家长注意了,今年春节,儿童乘坐客运班车享受的优惠政策有变化。

2020年1月1日起施行的《关于深化道路运输价格改革的意见》中明确,符合条件的儿童乘坐客运班车享受免费乘车或者客票半价优待。在儿童身高标准基础上,增加以年龄为依据的儿童票、免票划分标准。

具体条件为:每一成人旅客可携带1名6周岁(含6周岁)以下或身高1.2米(含1.2米)以下、且不单独占用座位的儿童免费乘车;需单独占用座位,或者超过1名时超过的人数,执行客票半价优待,并提供座位;6-14周岁或者身高为1.2-1.5米的儿童乘车,执行客票半价优待,并提供座位。

□常磊

中国“90后”消费观调查:

不是乱花钱,是更会花钱

2019年度支付宝年度账单即将出炉。这一年你用支付宝花了多少钱?估计会有不少“90后”被自己的账单吓到:我哪来的这么多钱?

说起“90后”的消费,“精致穷”“月光族”“啃老买奢侈品”“超前消费”“1000可以花,10块钱必须省”……种种消费观念和消费行为,被贴上了“畸形”的标签。

但是很多报告用实实在在的数据,为“90后”的消费方式做出生动解读。他们的某些消费行为在外人看来并不理智,却有自己独特的追求。当他们还在消费中精明起来时,又可能超乎你的想象,也超越了他们的父辈。

21世纪第三个十年已经到来,中国“90后”们正在用属于他们的消费观念和方式,标记这一代人的独特性格。

1 挣钱不多,生活品质不能低

“能手机打车干嘛要挤公交地铁?时间最重要。”“生鲜APP能把蔬菜水果送到家,顶多再多花点运费,干嘛自己跑去买菜?”“工作这么累,周末还加班,再不吃好喝好也太惨了。”“29岁,2开头的最后一个生日,得给自己买个礼物。”懒人式消费、奖励式消费、治愈式消费,许多“90后”秉持精致生活的理念,收入不高,花销却不小。

此外,还有很多消费行为让人迷惑不解。小高是一个“猫奴”,她养的猫叫大庆。买猫粮、猫砂、罐头、玩具,带它洗澡,每月都有五六百元的固定支出。除了经济负担之

外,还要花时间伺候它吃喝拉撒。“有时真的会被它气死,但能从它这里寻求安慰,这是我们这些‘猫奴’自我表达的途径。很长一段时间里都没有跟父母说,因为他们很难理解。”小高说。

“90后”成长过程中拥有更多的消费选择,商品种类极大丰富,营销工具、“种草神器”深入人心,微信公众号、微博大V、小红书、各种形式的直播,无时无刻不在诱惑他们。时代赋予这代人一个更丰富多彩的物质世界,也给他们肩部施加越来越重的生活压力和工作负荷。压力催生了“90后”这些不被理解的“迷惑”消费行为和种种冲动消费,也让许多“90后”在消费中更加注重教育和自我提升。

中国新经济研究院联合支付宝发布的《“90后”攒钱报告》显示,年轻人用花呗购买教育类产品和服务的金额同比上涨了87%。

2019年被称作付费自习“元年”。付费自习室迅速赢得职场年轻人的青睐。工作之余,很多年轻人逃离逼仄的居住环境,来到付费自习室找一方安静的书桌,如饥似渴地寻求自我提升。为了更体面的生活和更光明的未来,进入职场的“90后”丝毫不敢懈怠。

2 分期虽好,警惕掉进“无底洞”

一边是不断增长的消费需求,一边是羞涩的口袋。借助消费金融、信贷工具超前消费或分期付款,是很多“90后”的消费习惯。据统计,平均每4个“90后”就有1个人在

用花呗进行信用消费,近八成“90后”把花呗设为支付宝首选的支付方式,比“85前”高出11.9个百分点,超七成“90后”未来还将继续超前消费。

这是怎么造成的?我们来分析一下。最开始,也许只是想买一部手机,可是还要交房租,直接压力有点大,就用了分期。一部价值四五千元手机,分12个月还清,每月只需还款三四百元,很有可能还是免息的。手机到手后,觉得电脑用了好多年,反应越来越慢,没开几个程序就很卡,也该换了,于是用分期付款的方式买了一台电脑,分期付款账单又增加了几百块钱。

在家听音乐,手机外放效果终究不能让人满意,要达到“高音甜、中音准、低音沉”的通透感,得买一个高品质的音箱。面对价格动辄上千的音箱,还是靠分期“大法”……

想买的东西越来越多,支付宝花呗上的额度逐渐累积。为了将额度分散,索性再开个京东白条,以降低内心焦虑和负罪感。就这样,微信里的微粒贷、去哪儿网的拿去花、百度的有钱花、银行信用卡甚至是某些靠谱的网贷账户……种种信贷工具陆续开通,以满足不同场景下超前消费的需求,债务额度不断增加。

最坏的是严重超过负债能力,容易被网贷平台“低息”宣传诱人入坑,由此导致背上高利贷者大有人在,不仅搭上了自己的前途,也拖累整个家庭,更有甚者为此付出年轻的生命。

不过,虽有悲剧发生,整体而言,绝大多数“90后”使用信贷工具都保持着冷静和克制。87%的年轻人近一年内从未出现过逾期

现象,仅3.6%的人产生经常逾期和以贷还贷现象。使用3个及以上互联网小额借贷平台的用户占比为3%左右。绝大多数年轻人没有被负债拖垮,反而还存下了不少钱。

据《“90后”攒钱报告》统计:92%的年轻人每个月都会有结余,“90后”每月在余额宝攒的钱,是其花呗账单的4.5倍。受访的“90后”表示,买生活必需品外想买的东西,会充分考虑经济状况。

3 精打细算,“90后”更会理财

北京市朝阳区三里屯太古里,霓虹闪烁,车水马龙,人流熙攘。笔者采访了一位肩挎路易·威登“麻将包”的“90后”女生,她说:“差不多花掉了一个月工资吧,托朋友从法国带回来的。平时会研究奢侈品在哪里买便宜,然后找靠谱的代购,能省不少钱。而且这些价格也处于波动状态,需要随时跟进。”

很多收入不高的“90后”舍不得买大牌、买奢侈品,但是也对价格敏感,他们会想尽办法找到最便宜的方式选购奢侈品。

在日用品上更斤斤计较。快递不包邮?不买。网上视频会员?不存在的。

“90后”的另一个精明之处在于,比父辈更早接触到分期付款和理财产品的他们,也更容易接受和更有利地使用。对于“90后”的父辈来说,贷款买房不是件新鲜事,而是要让他们把信贷工具用于日常生活消费可就难了,而“90后”精打细算起羊毛可毫不含糊。小到用花呗打一个时间差赚点利息:在

免息期还款,现金拿去投资理财。

大到买车分期付款:“90后”小史夫妇住在天津,结婚没多久,摇号中签,打算买辆车,家里给出现,但是自己想分期付款,省下的现金用于投资。父母却说:“分期太麻烦,还有好多陷阱和强制消费,最后一点也不便宜。”

小两口则认真研究了其中的门道,对笔者说,根据4S店的报价,如果使用分期,汽车价款会比全款便宜五六千块钱。不过必须按照4S店的要求上“全险”,而全款则可以自己选择险种,摒弃一些不实用的项目。另外还有GPS安装费、手续费等几项费用,七七八八加起来也是五六千元钱。分期付款总价没什么优势,但是手里的现金多了,还能用来做些投资,想要规避风险,买点收益稳定的基金债券也行。

“90后”的理财意识的确更明显。数据显示,32%的“90后”表示有明确的存款计划,且随着年龄和阅历的增长,每月新增存款比例也有明显提升,六成学生和近八成上班族每月能存下10%以上的收入。

北京大学研究员靳戈表示,“90后”是互联网的原住民,也是成长于中国经济腾飞时期的一代,他们对消费和理财的接触都比父辈要超前。再加上这代年轻人有强烈的独立意识和自我保障意识,精打细算、早早理财都是在为未来过好生活做准备。

观点