

# 飞机“里程积分兑换选座”“付费选座”合理吗?

专家:飞机“锁座”涉嫌违法



国庆中秋假期临近,不少消费者在社交平台反映,自己购买了机票,准备线上值机选座时,却发现能选的座位非常少,大片座位处于“锁定”状态,这是为什么?

买票还得“买座”?花钱“选座”引争议

在黑猫投诉平台上,有不少机票“锁座”相关投诉,消费者反映:“座位被锁起来。”“全剩后面的座位,没有靠窗的座位。”“专门设置的母婴座位也是锁定的。”

记者预订了一张北京飞往乌鲁木齐的机票,客舱一共176个座位,除安全出口外,经济舱前6排全部被“锁定”,部分其他排座位靠窗和过道的也被“锁定”了,旅客无法免费选择。

随后记者又预订了另一家航空公司北京飞往三亚的机票,比较靠前的座位也有不少被“锁定”。

航空公司客服工作人员称:“这个是属于增值的一个产品、增值的服务,所以前面的话就是要扣积分的。按照常规来说靠前的会贵一些,这个没有相应定价标准,以展示的页面为准。”

记者查询多家航空公司相关规定发现,目前国内航空公司基本上推出了预选座位的增值服务,一般国际航班采用付费购买的形式,国内航班则需要通过积累里程兑换。

记者登录航空公司官方APP,发现飞往乌鲁木齐的航班“锁定”座位,需要支付1600积分或3100积分“解锁”,根据座位的前后位置等因素不同,需要支付的积分也不相同,但并未发现航空公司关于“锁座”的规则和比例的相关说明。

专家:飞机“锁座”涉嫌违法

“付费选座”早期在国外航空公司,尤其在低成本航空空中非常普遍。由于机票价格非常低廉,所以旅客需要额外支付选座费、行李费等相关费用。

2015年左右,我国航空公司开始在国内航线上尝试“付费选座”。初期,飞机“锁座”更多是出于安全的考虑,后来逐渐发展成一种增值服务。

这种行为到底是否合理呢?

对此,中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江表示:“比如根据这种民航安全的需要,或者为了一些特殊的群体,锁住一定的位置,我觉得是可以理解的。但现在完全是为了多收取相关的费用,故意把很多的座位,或者说绝大多数的座位都锁起来,可能涉嫌侵犯消费者公平交易的权利。”

专家认为,“付费选座”还涉嫌违反消费者权益保护法,侵害了旅客的知情权和自主选择权;同时也涉嫌违反价格法,让消费者在支付机票价格后额外“付费选座”。

专家表示,为了多收费,把一半以上甚至百分之七八十的位置都锁

住,显然是不公平的。

此外,专家还认为,航空公司应该明确航班“锁座”的比例和范围,对于“付费选座”的规则也应该公开透明,免费和付费座位的比例应该满足不同旅客的差异化需求。

监管模糊  
从“争议”到“行业惯例”

飞机“付费选座”一直饱受争议,但近年来不仅没有消失,反而逐渐成为一种“行业惯例”,这到底是为什么呢?

专家指出,没有权威部门认定这种行为是违法的,或进行相应行政处罚。客观上来说,就是那么几家航空公司,大家买了票之后,还是要选择这种座位,所以航司就不用去承担所谓后果。

“付费选座”业务鲜有受到处罚

记者查询相关资料发现,2016年北京市发改委曾对中国联合航空公司的“选座收费”项目进行处罚,认定中国联合航空公司“自立收费项目收费”,违反了价格法相关规定。但此后,各航空公司的有关“付费选座”业务,鲜有受到处罚。

专家指出,针对这样的情况,相关部门要结合有关法律法规,包括民航部门有关管理办法,进行研判。如果违反有关法律法规、民航管理制度,损害消费者合法权益的,就应当责令整改,为消费者提供一个更好的民航消费体验。(央广新闻客户端)

有外卖门店图用AI生成

江苏省消保委:平台有监督义务

近日,有网友反馈,部分商家门店实拍图竟使用AI生成。本来卫生状况堪忧的小店,摇身一变成干净整洁、顾客盈门的模样,令消费者真假莫辨、防不胜防。

对此,江苏省消保委于日前发声提醒:经营者必须恪守法律法规,若违反《消费者权益保护法》相关规定,甚至可能构成对消费者的欺诈,需承担相应的民事责任。

江苏省消保委还提醒,平台亦负有监督义务。对于平台内商家的经营行为,平台经营者应当积极关注,加强对AI门头图片等行为的监测,发现问题,及时采取提醒、警示、制止、下架等措施。

(扬子晚报)

金融活水润乡野 匠心品牌焕新颜

## 邮储银行广东汕头市分行赋能地方产业振兴



□ 本报记者 丁新伟

在乡村振兴的时代浪潮中,涉农产业如何破解资金难题实现升级?本土非遗品牌怎样突破发展瓶颈走向壮大?邮储银行汕头市分行用实际行动给出了答案。该行以精准化、全链条的金融服务,为澄海对虾养殖合作社注入发展动能,助潮式烘焙非遗企业拓宽成长赛道,在助力地方特色产业振兴的画卷上,写下了浓墨重彩的篇章。

精准滴灌 解对虾产业“资金燃眉之急”

走进汕头市澄海区中健养殖专业合作社的对虾加工车间,崭新的切片机、烘干机组与规整的包装流水线整齐排列,彰显着成熟的深加工能力。很难想象,这家如今营业额近4000万元的合作社,曾因资金短缺,在对虾收获季眼睁睁错过优质收购机会。

对虾养殖产业“资金跟着季节走”的特性,让每年5至12月的收获季成为合作社的“资金难关”。2021年,邮储银行汕头市分行与合作社的相遇,为其带来了转机。从最初30万元的家庭农场信用贷款,到如今98万元的农副产品产业贷,金融支持始终

“研发—生产—配送—销售”全产业链,而这背后,离不开邮储银行汕头市分行的持续助力。

重资产运营是烘焙行业的显著特征,丹喜食品在设备更新、门店翻新、冷链维护等方面需持续投入。2020年,正值企业加速向周边区县扩张之际,新店装修、设备采购与原材料储备带来巨大资金压力。“第一次找邮储银行时,对线上贷款没抱太大期望,没想到126万元小微易贷3天就到账。”企业负责人林先生的惊喜,源于该行对小微企业融资需求的快速响应。

此后,双方合作不断深化。针对烘焙行业痛点,邮储银行量身定制“信用+抵押”组合融资方案,累计投放400多万元信贷资金,覆盖原材料采购、研发人员薪资、门店翻新等全产业链环节。在还款方式上,先逐月还息、后一次性还本”的安排,让企业能最大化使用资金;客户经理提前对接续贷,避免临时断贷风险,主动服务的态度赢得了企业认可。

如今,丹喜食品已实现线上线下双增长,入驻京东、美团等平台,还计划设立澄海区域生产点、购置自动化烤炉,并于10月20日开设300平两层旗舰店。“有了邮储银行的支持,我们

能更安心地投入研发和扩张,让潮式烘焙走向更广阔市场。”林先生对未来发展充满期待。

深耕细作 书写乡村振兴金融答卷

从助力对虾合作社闯出新天地,到陪伴非遗烘焙品牌成长为区域龙头,邮储银行汕头市分行的金融服务始终“接地气、有温度”。该行信贷客户经理表示,涉农金融服务不能“一刀切”,只有深入了解产业特性、企业规模与发展阶段,才能定制个性化方案。

截至目前,邮储银行汕头市分行已累计为众多涉农企业和农户提供信贷支持,覆盖种植、养殖、农产品加工等多个领域。在小微企业服务方面,截至2025年8月底,该行小微企业贷款结余突破87亿元,惠及6600多户企业,三年增长46%;普惠型小微企业贷款结余超63亿元,新发放贷款利率较去年底下降57个BP。

未来,邮储银行汕头市分行将继续优化涉农金融产品体系,探索更多贴合乡村产业需求的服务模式,让更多农业企业、本土品牌在金融活水的滋养下,筑牢产业根基,收获致富希望,为汕头乡村振兴书写更多“金融赋能”的精彩篇章。



精准贴合合作社发展节奏。“贷款就像‘及时雨’,不仅解决了旺季收虾的现金难题,还让我们有底气升级设备、做电商。”合作社负责人说。

为让金融服务匹配农业生产周期,邮储银行工作人员多次实地走访,摸清对虾收购旺季规律与养殖周期,还创新农林资产核查模式。通过查阅企业流水、实地盘点收购量、参考市场价格等方式,合理评估活虾价值,为贷款审批提供科学依据。“以前觉得农业资产‘不值钱’,难拿贷款,没想到邮储银行能帮我们算清‘家底’,放款还快。”负责人的称赞,道出了涉农企业对高效金融服务的渴望。

金融活水的注入,不仅让合作社加工效率提升30%,抖音、快手等线上渠道订单稳步增长,更带动了周边乡村共同富裕。合作社优先雇佣周边村民,旺季临时用工达数十人,还以合理价格收购农户对虾,分享养殖技术,让村民收入稳步提升。

全链赋能 助非遗烘焙“香飘”更远方

清晨6点的汕头龙湖区万吉工业区,丹喜食品中央工厂已一片忙碌。这家拥有28年历史的潮汕本土烘焙企业,不仅以“潮式酥饺制作技艺”获评市级非物质文化遗产,更构建起



□ 本报记者 丁新伟

在县域经济发展的版图中,特色产业是根基,金融活水是引擎。走进广东省云浮市新兴县,从飘香海内外的“小凉果”到供给全国的“优质鸡苗”,两大特色产业的崛起轨迹中,始终活跃着邮储银行云浮市分行的身影。该行以“前瞻性服务+定制化产品”为抓手,精准破解企业融资痛点,不仅托起了企业的发展梦,更串联起“产业升级—农户增收—消费升温”的县域经济良性循环链。

提前三个月“雪中送炭”破解旺季资金困局

“中国凉果之乡”的美誉,让新兴县的凉果产业承载着无数农户的生计与企业的梦想。广东众美食品有限公司作为当地首家芒果干加工龙头企业,从2009年的小作坊起步,到如今拥有“粤众美”自有商标、产品远销俄罗斯,其发展之路却始终被一道难题牵绊——凉果行业“靠天吃饭、旺季集中”的特性,让每年4—6月的芒果采购季成为企业的“生死关”。

“鲜果只能存10—15天,必须一次性砸钱收购,可6—9月半成品冻库储备又要压3个月资金,流动资金断了,全年生产就完了。”众美食品负责人的坦言,道出了当地凉果企业的共同困境。此前,企业尝试过自有资金、其他银行贷款,要么缺口难补,要么方案不符合季节性需求,始终未能找到破局之道。

转机出现在2025年1月。距离芒果上市还有三个月,邮储银行云浮市分行的信贷团队已通过凉果行业协会主动上门对接,手把手帮企业算“芒果账”——从收购量、预算金额到资金到账节点,逐项梳理需求。深入调研后,该行发现当地小微凉果企业普遍面临“抵押不足、资金需求季节性波动大”的融资痛点,随即为众美食品量身定制200万元“信捷贷”信用方案:无需抵押,开通“随用随取”通道,确保采购旺季资金精准到位。

“这笔钱帮我们锁定了数百吨优质芒果,采购价还低了不少,全年原料供应稳了!”企业负责人难掩激动。不只服务单家企业,该行还针对凉果产业研发“凉果贷”专属产品,搭配“极速贷”“省农担贷”形成产品矩阵,单个企业最高可获得600万元授信。截至2025年9月,该行已服务新兴县18家凉果企业,累计授信3500万元,其中2300余万元资金被精准滴灌于鲜果采购与生产周转,推动当地凉果产业从“零散作坊”向“40余家优质企业集群”转型,助力产品从“区域销售”走向“全国+出口”的大市场。

300万“省农担贷”输血 激活乡村消费循环

如果说凉果产业是新兴县的“甜蜜名片”,那么优质家禽养殖就是当地的“民生支柱”。新兴县汇鑫家禽养殖有限公司凭借主打产品“优土二”特色鸡苗,主要销往广西、湖南及本地市场,更以“企业+农户”模式带动乡村活力,但其发展也曾因“融资难”陷入停滞。

“想扩大养殖规模、升级孵化设备,可农业企业没传统抵押物,贷款审批又慢,好几次错失机遇。”汇鑫家禽负责人的困扰,是县域农业企业面临的普遍难题。邮储银行云浮市分行主动对接后,推荐的“省农担贷”精准破题:无需实物抵押,凭企业信用即可授信;300万元额度、最长3年期限,完美匹配种鸡“170天培育+8个月产蛋”的周期;更支持分批次放款,最快3天审批,手机端随时提取,彻底解决“钱用”的焦虑。

资金到位后,汇鑫家禽采购优质饲料、升级孵化棚监控系统,鸡苗成活率提高5%,月产量升至45万只,年出栏量最高达540万只,肉鸡相关产值突破800万元。更重要的是,企业通过“提供种苗+技术指导—农户养殖—企业回收销售”的闭环模式,带动40多户村民参与养殖,合作农户每养一只鸡可获利3—4元,户年均增收2万—6万元。此外,还帮助20余名本地村民实现“家门口就业”,达到了企业发展和农民增收的双赢局面。

“以前外出打工存不下钱,现在在家养鸡能照顾家人,年收入还多4万多,最近刚换了新家电!”一位村民的话,道出了产业发展的民生温度。当地商超负责人也明显感受到变化:近一年来,村民在生鲜、日用品、家电等方面消费频次与客单价均有提升,乡村消费市场愈发热闹。

锁定县域特色 书写共富答卷

从凉果产业的“提前灌”到家禽养殖的“精准输血”,邮储银行云浮市分行始终紧扣县域特色产业需求,以“普惠金融”战略为指引,走出了一条“金融支持产业—产业带动增收—增收促进消费—消费反哺产业”的良性循环路径。截至目前,该行累计发放“省农担贷”2亿元,覆盖畜禽养殖、农作物种植、农产品加工等多个领域,为涉农主体破解融资难题。

“服务县域特色产业、助力乡村振兴,是我们始终不变的定位。”邮储银行云浮市分行相关负责人表示,未来将继续优化“提前服务”机制,创新更多适配特色产业的金融产品,让金融活水精准滴灌到企业发展的关键节点,助力更多本土企业成长壮大,为云浮县域经济高质量发展注入源源不断的动力。

在新兴县,一颗芒果、一只鸡苗的故事仍在续写。随着金融与产业深度融合,这片土地上的特色产业将持续释放活力,成为带动地方经济、惠及万千农户的“致富引擎”。

邮储银行广东云浮市分行金融『精准滴灌』双产业 激活县域经济内生动能