

机票花样经透 价格天差地别



1 发现便宜机票尽早下手抢

“机加酒”其实是旅游业的一个术语，和“自由行”紧密相关。我原本是个很不动的人，虽说学过点英语，吃的也是这行饭，但年过而立，2010年初才第一次出国旅行：柬埔寨。

那次是和朋友们一起去的。临行很犹豫，觉得没有旅行社，就在这样“使绝国”，而且是印象中的贫弱之境，会不会有麻烦啊？事实证明，能说点英语，真的是走遍天

下都不怕。那次的机票是朋友提前预订的，上海航空的红眼航班：浦东到金边。回程是18天后的河内到浦东。来回含税、机场建设费一共才3500多。这18天，每人总共花费1万出头（含机票、酒店）。怎么样？很划算吧。

所以，买机票，第一条原则就是有便宜的，尽早下手。但便宜不是没道理，坏处是往往不能退改签，万一去不了，钱也就

打水漂了。担心行程会频繁变化，也别比来比去了，敲定哪家公司，就买全价经济舱吧——对我这种月薪五千的高校教师而言，那是相当昂贵的了。

当然，有些航空公司，价格再诱人，也别考虑了。譬如那种两次飞到前苏联领空被击落的，一次飞到美国机场撞了防波堤翻个跟头的；飞到不知道哪里去，成为千古谜团的……

2 结算货币不同票价相差大

第二条原则呢，就是货比三家。还是说那年的柬越之行吧，我们从浦东飞金边，从金边坐好几个小时的“湄公速运”到吴哥窟附近的城市暹粒，爬完了大大小小各种浮屠，就坐飞机到胡志明市。在越南境内，还飞了一次，是从中部的古都顺化到北边的首都河内。这张票，我们是在胡志明市买的。三九天，顶着40摄氏度的烈日炙烤，我们在开满旅行社的一条马路上挨家挨户查问价格——我非常惊奇，居然家家都有店员会说英语。问了好多家，都是五六百万盾的价格（当时的汇率是1美元约合16000越南盾），来到最后一家，竟然只报一百多万盾。我们简直不敢相信自己的耳朵，以为这位奥黛美女英语发音有问题，掏出纸笔，和她核对了两遍，才开始考虑买不买。为什么还要考虑呢？因为在越南，我们不知道如何做“客票验真”，国内现在是有网站的，民航局：http://www.

caac.gov.cn/s1/xcdyz/，输入行程单号或电子客票号，立刻有结果出来。因为实在热昏了，不高兴再问别家，当场决定付现金买下——当时，我还是信用卡白痴，根本不晓得在越南该刷什么卡。越航的飞机特别漂亮，机身湖蓝色，配淡金色的莲花，空姐也都是一身白色奥黛，可是机上什么吃喝都没有，也不提供石油……

今天，要货比三家，足不出户，就能搞定。首先，我把有些选项排除掉，譬如“艺龙”“携程”这类代理商，同样的票，它们与航空公司网站、手机直销的票相比，价格总要高几十块。所以，除非信用卡和代理商搞活动，我根本不看。然后，去航空公司网站查，但网站的票和手机平台买的，可能不一样。最近去福州大学演讲，同行者都是近两千的票，我则810元统统搞定，这票就是在东航手机APP上买的。这APP设计得很幼稚，幸亏还没糟糕到不能

卖票。买东航，每次我还会看一下“内网”，这内网要从我们单位复旦大学的系统进去，因为复旦和东航是战略合作伙伴，会卖点折上折。但比起手机APP，好像“折上折”没啥吸引力了。至于电话订票，我试过几次，后来也不询价了，因为太贵。

这里我要说一次被宰的经历：同一家网站，同一种票，价格不同。因为选择的语言不一样。这家网站是美联航。我想当然地默认了美元结算，2700多美元，钱也付了。朋友看到票价，唧唧唧地说我好土豪，居然坐头等舱去美国。我说这经济舱啊。他就很好奇，为什么经济舱都这么贵，一般来说，1600美元左右就可以拿下了啊。他就当场查给我看，9600多元人民币！一模一样，只是因为我们选择的结算货币不同。我是第一次买往返美国的机票，这次选择性错误可让我亏吃大了——付人民币，银联还有优惠！

考虑信价比不能只看便宜

比较价格，不仅是一家公司的各种销售渠道比较，更多时候要在几家公司之间比较。变量一下子增大，对吧？所以，如果是一伙人出行，每个人负责盯一家公司好了，开个微信群，时时通报最新资讯，适时下手。

这样的比较，也要考虑到服务质量的差异。譬如，同样是上海飞伦敦，东航直航要6500元，而国泰在香港转机要6400元的话，我会选后者。国际航班，服务非常要紧，你愿意十几个人盯着一台节目不知所云的电视看，还是每人一个屏幕，电影、音乐、游戏随你玩，饿了自己跑去小厨房拿点进口的黄油饼干啃啃（英文叫gallery，这术语我还不知道该怎么翻译），空姐至少会英语，会粤语，会日语，全部跪式服务？当然，你可以说一次起降的风险小于二次起降，这是你考虑的变量。而我在购票的那一刹那，早把生死置之度外，或者说，置于中国银行无限卡承诺的那2000万航空意外险的度内了啊。

服务好出名的，是新加坡航空，基本都比别家贵出50%以上，是不是物有所值，就要自己判断了。我的标准是：飞行在3小时以内的，就东航吧。人家总部在阿拉大魔都，我“东方万里行”里程也积到四五万了。不给电视，我看云好了，云也看不到，至少有空姐和英语错误不太多的航空杂志。这点，我真的是有发言权的。有一次去香港，飞深圳，准备坐大巴过去。结果飞机出故障，罗盘坏了，让我们乘客等了四个小时，然后发现修不好，就调了另一架来，改了登机口。我去了趟厕所，发现大家全跑了，就剩地勤负责的大叔手里拿着一叠登机牌。“喏，最后一张头等舱！多包涵吧！”他这么一说，我也没啥好抱怨了。可是，飞飞才两个多小时啊，吃西餐锅碗瓢盆这么叮当一响，就要降落了。享受得太短暂啦！当时，我深情地望着窗外的浮云，是多么希望飞机调头，直扑伦敦，让我去特拉法尔加广场喂喂鸽子呀……这大概算是购买机票的第三条原则了吧：综合考虑信价比，不能只买最便宜的。

有些外国城市，必须转机才能到。一个叫天巡的网站（www.tianxun.cn）能帮你瞬间查到各种组合的价格。但要注意，很多票是有价无市的，点进去，发现卖完了。这只能做个参考。

最后，要重提旧话，那就是航空里程和信用卡。积累哪家的里程，刷什么样的信用卡有更高额的保险和更多的积分，也是需要周密考虑的。有时，航空公司会促销里程，你可以买半价里程，围着，看准时机去买不太打折的机票，等于半价。有时，万事达等信用卡组织会推出“头等舱、商务舱买一赠一”的活动，多人出行，值得推荐。

关于买机票的话题，这里说的还是一些皮毛常识而已。怎么样，是不是变量很多呢？我一个人搞定的时候，都是要开Excel的。没办法，上海中学毕业生，数学不用会憋屈死的。我们的数学课，给我幼小心灵烙下的印记就是一切合理合法的利益，必须通过数学手段，达成最大化的理想境界……

扯远了。机票就唠叨到这里。下次再谈谈我更陌生的酒店吧。



■ 魏浩在进行铸模

老凤祥的铸模技术（一） ——子承父业的故事

在老凤祥型材礼品配套有限公司的办公室里，魏浩正伏案看着设计图样。脱下一副眼镜，换上另一副，一连换了三副眼镜才停当。“做这一行，眼睛都熬坏了。”他报以赧然的微笑。

魏浩是老凤祥模具中心的负责人，也是老凤祥铸模技术的继承者和传承人。经他之手铸的模具，可说成千上万。而很少为人所知的是，他的一身好技艺，正是传承自他的父亲、生前同在同老凤祥任职的资深技术能手魏文通。

拜师父亲学艺

说起魏文通，老凤祥型材礼品配套公司几乎人人皆知。“他可是有名的四大才子之一，不仅技术好，文笔也好。”公司总经理杨建明这样介绍。老魏曾担任技术科长，擅长制作模具和机械制造。

从小耳濡目染，魏浩觉得珠宝、礼品设计很好看，也爱上了这一行。小学毕业后，他进入

老凤祥工业中学学习，3年后“出师”，进了型材厂。开头几年，做的是其他工种，后来父亲希望他跟自己学习，继承铸模技术。“爸爸痴迷铸模，他觉得所有产业都需要模具，这项技术永远不会淘汰。”于是，魏浩跟着学了起来。自己做机床车床、工具凿子，很快就成了骨干。这一干，就是30多年。

铸模有成就感

魏浩说，在这个行当里，铸模的专业性要求比较高，师傅不仅要精通雕塑、绘画，对模具材料的特性和热处理技术也要非常了解，“硬度是关键，有些材料一冲压就会爆掉。”而铸模也很有成就感，做模具是一个再创造的过程，要有领悟力、理解力。“比如阴阳模的转换要用得娴熟，像头发丝，在阳模里凿非常费时，但一转换成阴模，只要划一根线就行了。”

其中，最考验功力的是以前很流行的方戒，

模具开得好还是坏，对方戒成品的影响很大。戒面是方形的，但开模具是要做成弧形，四个顶点不仅要翘起来，还要一样高。只有这样的形状，成品方戒翻转过来后，戒面才能“煞煞平”。

传承中有发展

在魏浩的抽屉里，有几个圆盒，里面插满了上百根自己制作的凿子。顶端形状各不相同，有龙头龙尾，有鳞片线条，有心形，有祥云，有数字。“我们和大件组很相似，也时常要用凿子凿花。他们是抬压成形，我们是模坯成形。”说着，魏浩又拿出几个铁皮盒子，里面摆满了他制作的模具，戒指、锄头、木鱼铃等等，精致小巧，令人惊艳。

这些凿子，是父亲那个年代手工铸模的印记。如今，父亲已经作古，他留下的铸模技艺却还在传承中创新发展。车间里有几台庞然大物，其中一台是1997年引进的立体雕模铣床，一台是1999年从意大利购入的三维电脑雕刻机。然而在内心，魏浩还是热爱手工铸模技艺。“电脑机器雕刻的东西，很精细、规范，但缺乏灵气。”魏浩说，“可惜，现在的年轻人肯学手工技艺的越来越少了。”

辛矣