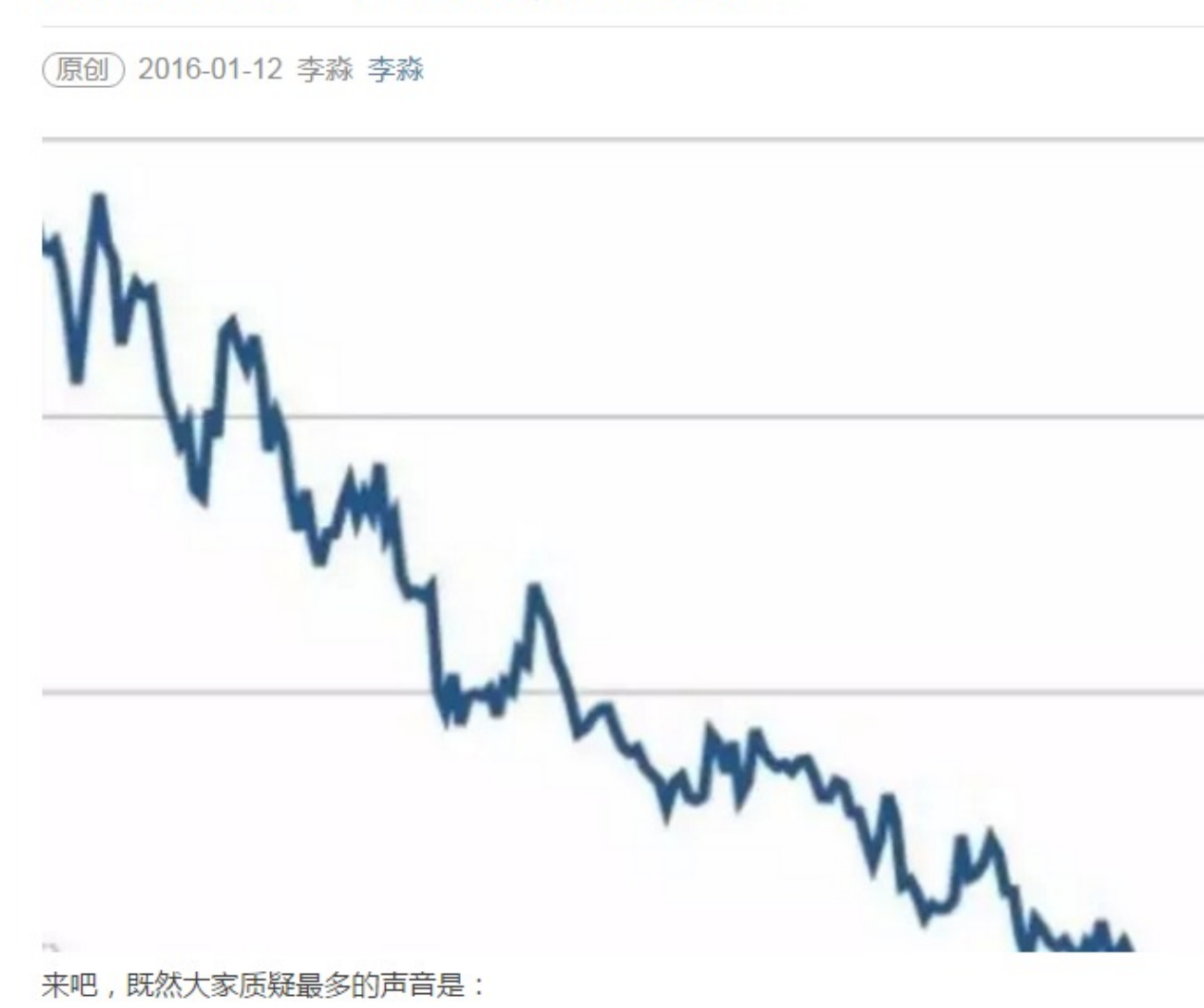
所以我来分析一下，携程为什么卖假票？

原创 2016-01-12 李淼 李淼



来吧，既然大家质疑最多的声音是：

“携程做假票没有动机啊，最后肯定要被发现，它干嘛这么做？你的结论不成立。“

好，结论是不是成立，我掰碎了给大家进行一下“合理假设 Reasonable Hypothesis”。

为了给知识储备令人着急的水军们临时补课，我在这里说明一下，Reasonable Hypothesis 的定义是，基于细心观察和有效信息基础之上，针对对象的动机做出的可被测试的假设。简单来说，我们看到了几个事例，再根据其背后的运作原理，做出我们认为可能是合理的假设，并且在类似的条件下观察，得到了相同的结果，那么我们的假设就是合理的，且可被测试的。

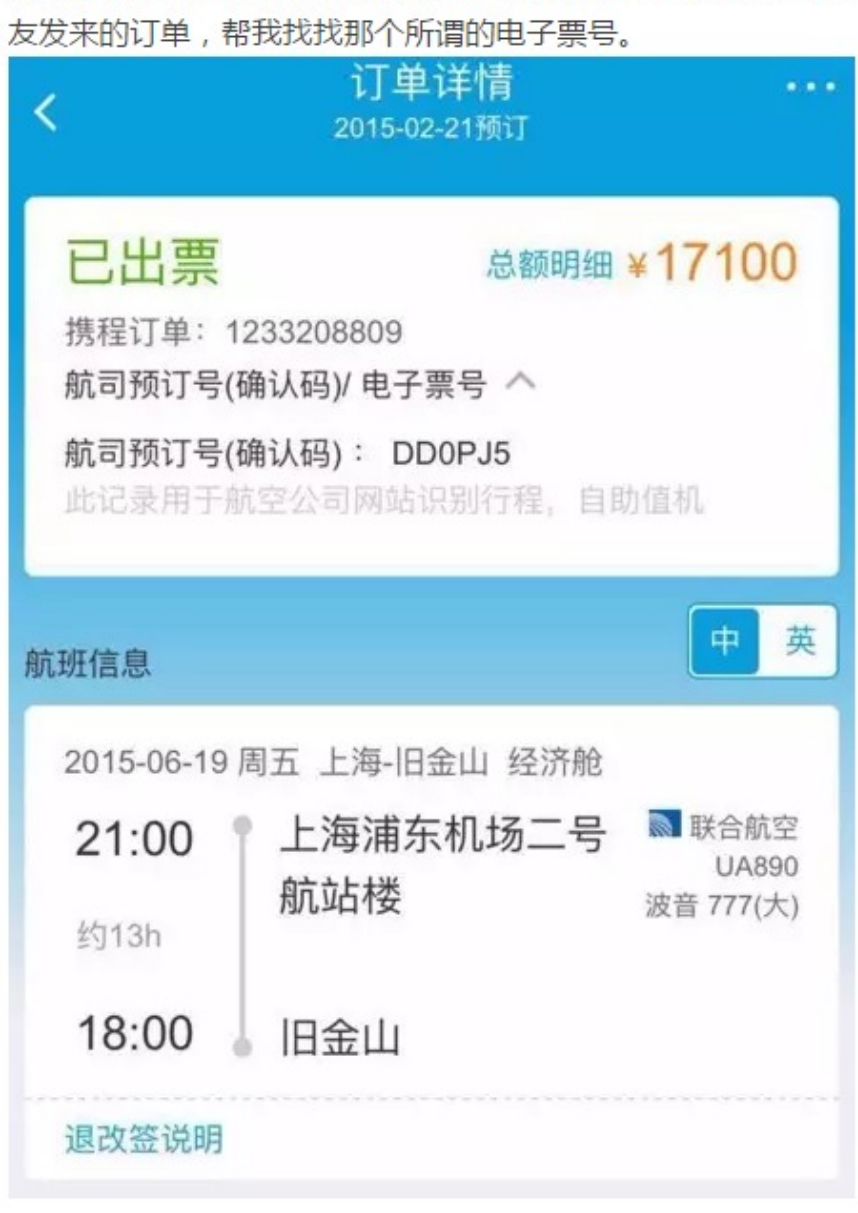
所以说到底，这里的前半段分析都是我的“合理假设”，也许与暗箱操作中的实际情况不符。希望携程能够拿出同样有力的证据，来对我的假设进行证伪。

另外我得敬告水军们，你们昨天跟我说携程拿出了“万分之二”的数据，至少是“在有诚意地拿数据说话”，而我只是“煽动民众情绪”。那么好，在这篇文章的后半部分，作为一个机械工程师出身的前对冲基金从业人员，我来给你们上一课，什么叫“拿数据说话“。

说实话，我都有点儿懒得用智商碾压你们这帮水军，就拿计算器碾压你们吧。

1. 假票是不是能被发现

从很多朋友留言中，以及我个人在携程上这半年订的那几十张机票来说（所以喷我做旅行其实是携程竞争对手的，你听说过哪个竞争对手给对方送上自己全部的机票订单的？），携程出票后，拿不到电子客票号，或者拿到了与自己乘机不同的电子客票号的，不是少数。看看这个朋友发来的订单，帮我找找那个所谓的电子票号。



订单详情
2015-02-21预订

已出票 总额明细 ¥17100

携程订单：1233208809

航司预订号(确认码)/ 电子票号

航司预订号(确认码)： DD0PJ5

此记录用于航空公司网站识别行程，自助值机

航班信息

2015-06-19 周五 上海-旧金山 经济舱

21:00 上海浦东机场二号航站楼

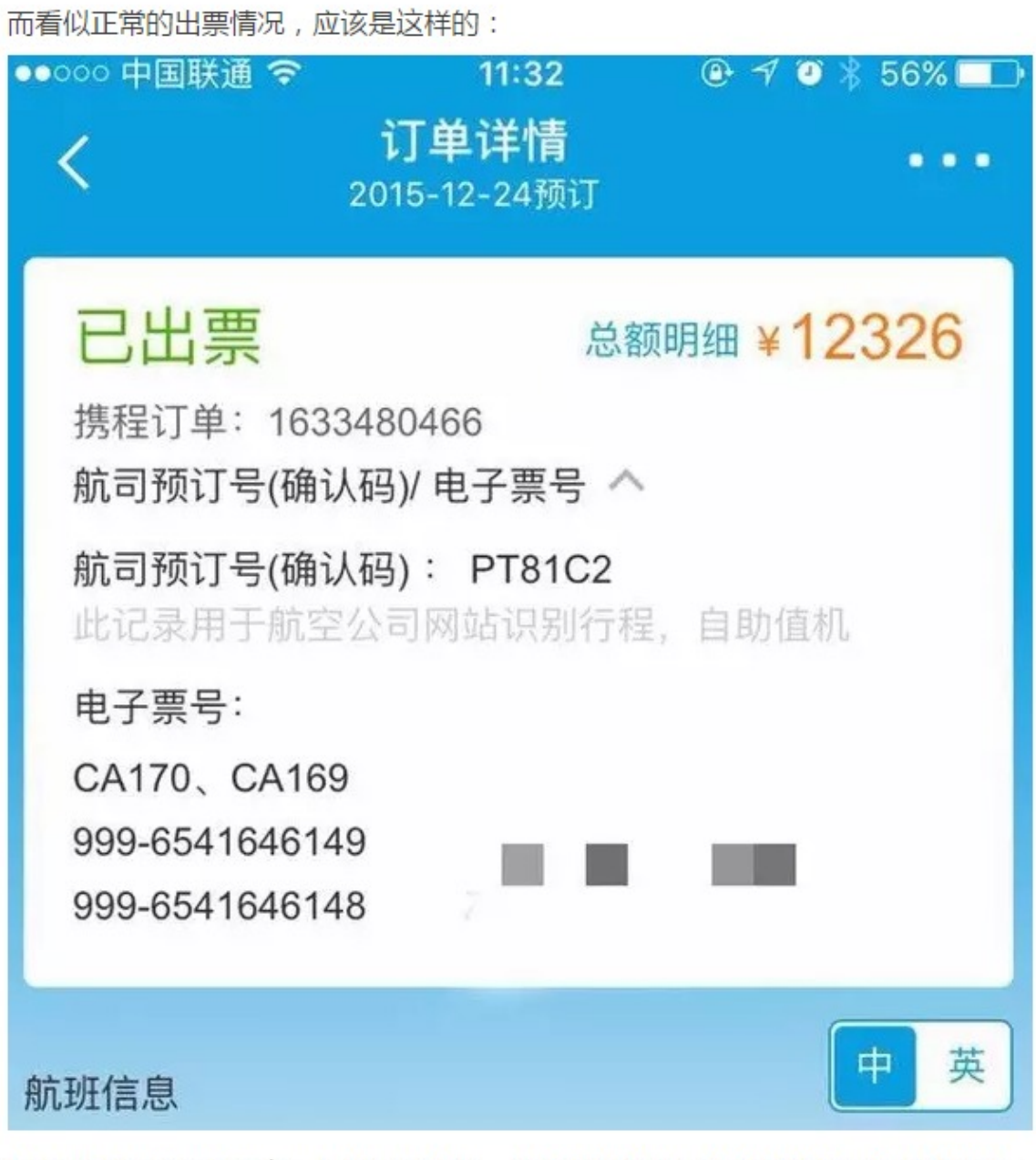
约13h

18:00 旧金山

联合航空 UA890 波音 777(大)

退改签说明

而看似正常的出票情况，应该是这样的：



11:32

订单详情
2015-12-24预订

已出票 总额明细 ¥12326

携程订单：1633480466

航司预订号(确认码)/ 电子票号

航司预订号(确认码)： PT81C2

此记录用于航空公司网站识别行程，自助值机

电子票号：

CA170、CA169

999-6541646149

999-6541646148

航班信息

其中应该包含几个要素：1. 航司预订号，作为在航空公司订位的凭证；2. 乘客姓名，作为值机时的对应信息；3. 电子票号，作为航空公司确认出票的凭证。

大家手里有携程app的，不妨打开看下自己的航班订单记录，里面有多少是缺乏信息的？

以我的个例来说，这个比例是：19/33——自2015年8月起的33张机票，只有19张有确切以上三项信息（还包括了被证明是假电子单号的两张），而其余的14张，都是缺乏2、3项的“非正常机票”。

而没有电子客票号的，我可以合理推断，这些票在我付款出票的时刻，事实上有很大的可能，它们并未成交——否则携程为什么没有像其他订单一样，返回给我电子客票号？

那么这些订单会怎么处理？你还记得我从携程上提前买到的那两张“假票”的价格，是12326元，对吧？当然这个价格包含了保险和税费，但是机票都不存在，这个保险和税费更是无稽之谈。

然后我的朋友当事人W女士，她们在机场现场买的票，是10924元。12326-10924=1402元。

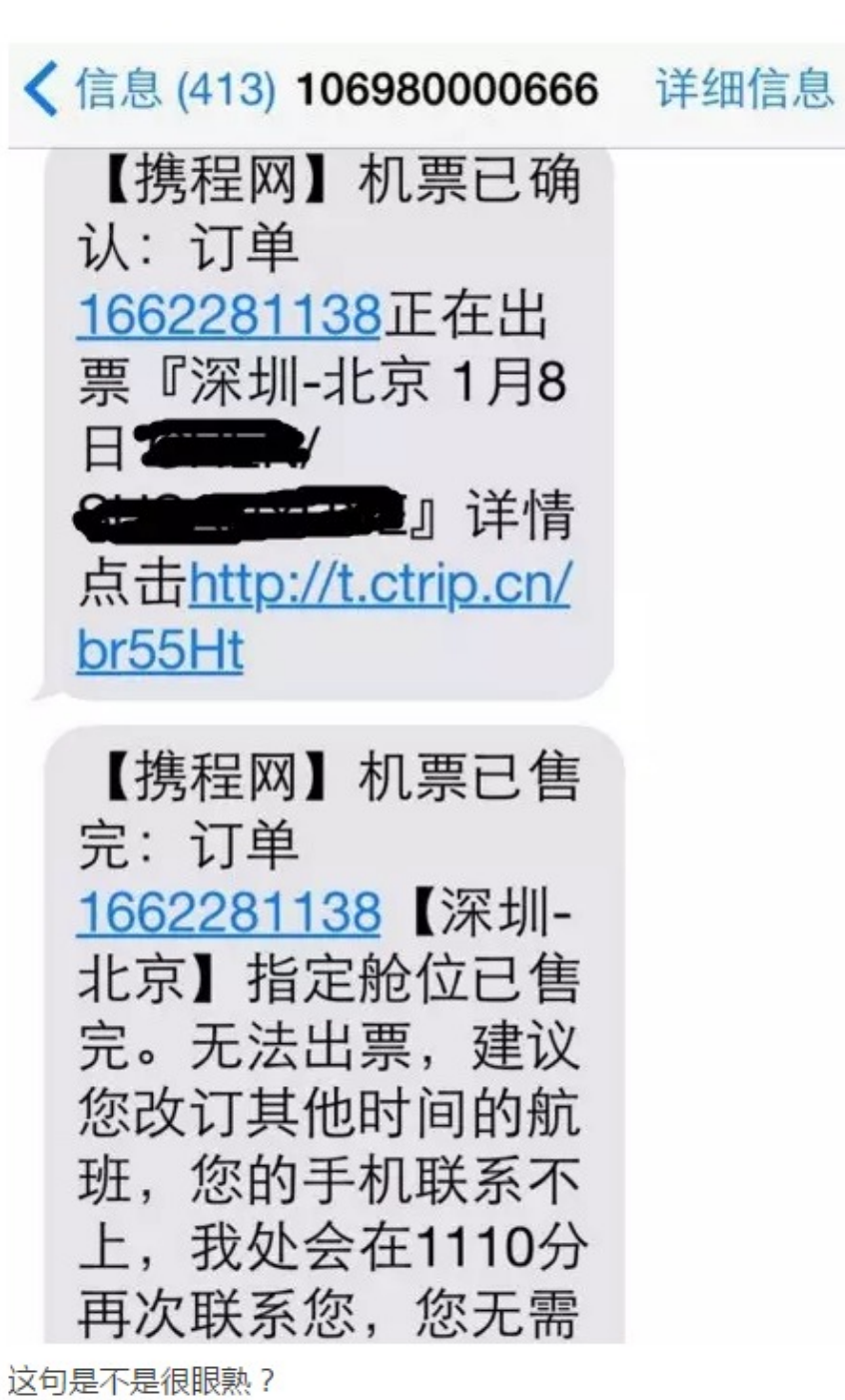
也就是说，如果携程拖到了我朋友到达机场前，把这两张票直接从柜台买了，在递给我的朋友，他们瞬间就转到了毫无任何风险的 1402 元。

但这不是个例，航空公司如果因为某班航班的上座率不高，把票价调整到更低的水平，那么携程这样的OTA，每单机票可以赚到的金额更高。

所以我们第一个小结论就是，**如果先发行假票，之后在某个时间点把这张票用更低的价格补上，那么携程是可以获得无风险套利机会的，也就存在着这样做的动机。**

那么如果航空公司之后放出的票价更高呢？

这个更不难，携程可以用“拖延出票时间”的方式，如果你催得不紧，那么就越晚出票越好，等待套利机会；一旦没有套利机会，那么就通知你“对不起出票失败，您的款项将被退还”。



信息 (413) 106980000666 详细信息

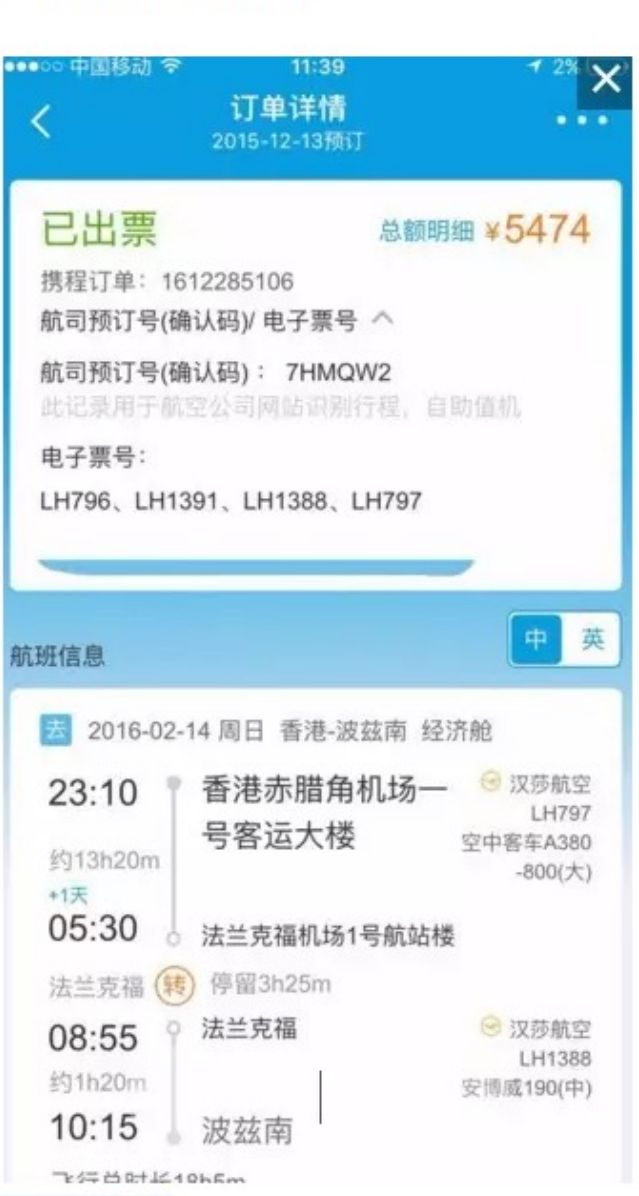
【携程网】机票已确认：订单1662281138正在出票『深圳-北京 1月8日[redacted]』详情点击http://t.ctrip.cn/br55Ht

【携程网】机票已售完：订单1662281138【深圳-北京】指定舱位已售完。无法出票，建议您改订其他时间的航班，您的手机联系不上，我处会在1110分再次联系您，您无需

这句是不是很眼熟？

但如果你是个急性子，就要赶快出票，那么好，携程也可以选择：是这时候把钱退给你，还是先出个“电子票号”稳住你？

一旦你拿到了电子票，大多数人可能不会去查真伪，那么还请参考我上面分析的第一步，找低价买入。如果没买到，呵呵，还是一样，你的票会被退款。



11:39

订单详情
2015-12-13预订

已出票 总额明细 ¥5474

携程订单：1612285106

航司预订号(确认码)/ 电子票号

航司预订号(确认码)： 7HMQW2

此记录用于航空公司网站识别行程，自助值机

电子票号：

LH796、LH1391、LH1388、LH797

航班信息

2016-02-14 周日 香港-波兹南 经济舱

23:10 香港赤腊角机场一号客运大楼 汉莎航空 LH797 空中客车A380-800(大)

约13h20m

+1天 05:30 法兰克福机场1号航站楼

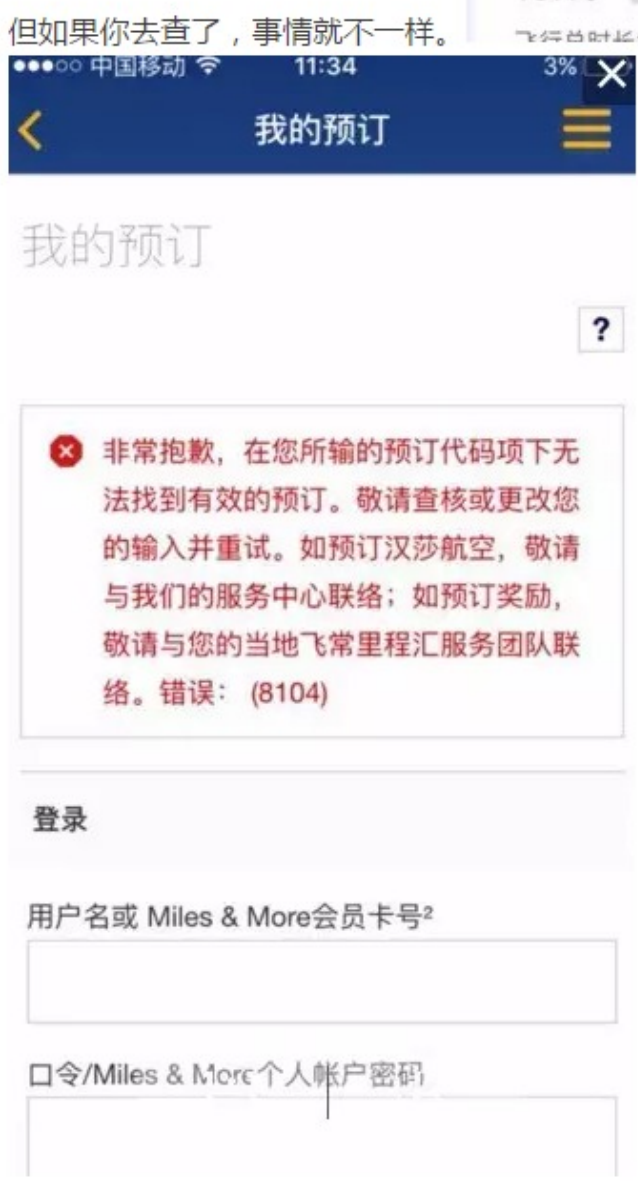
法兰克福 转 停留3h25m

08:55 法兰克福 汉莎航空 LH1388 安博威190(中)

约1h20m

10:15 波兹南

但如果你去查了，事情就不一样。



11:34

我的预订

我的预订

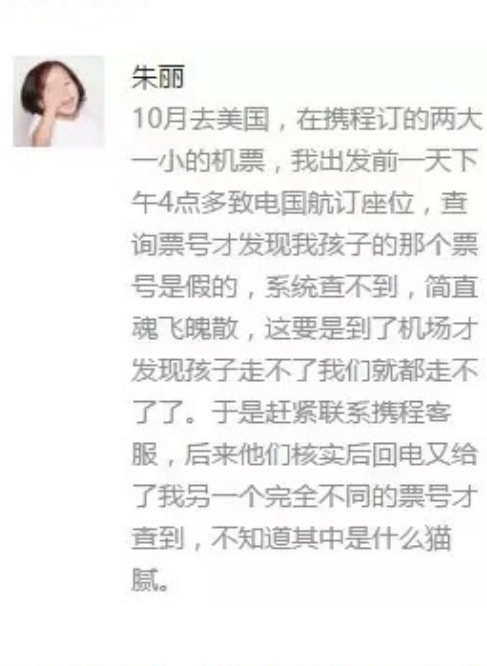
非常抱歉，在您所输的预订代码项下无法找到有效的预订。敬请查核或更改您的输入并重试。如预订汉莎航空，敬请与我们的服务中心联络；如预订奖励，敬请与您的当地飞常里程汇服务团队联络。错误：(8104)

登录

用户名或 Miles & More会员卡号²

口令/Miles & More个人帐户密码

还有一对夫妇带着宝宝去玩的惊险经历：

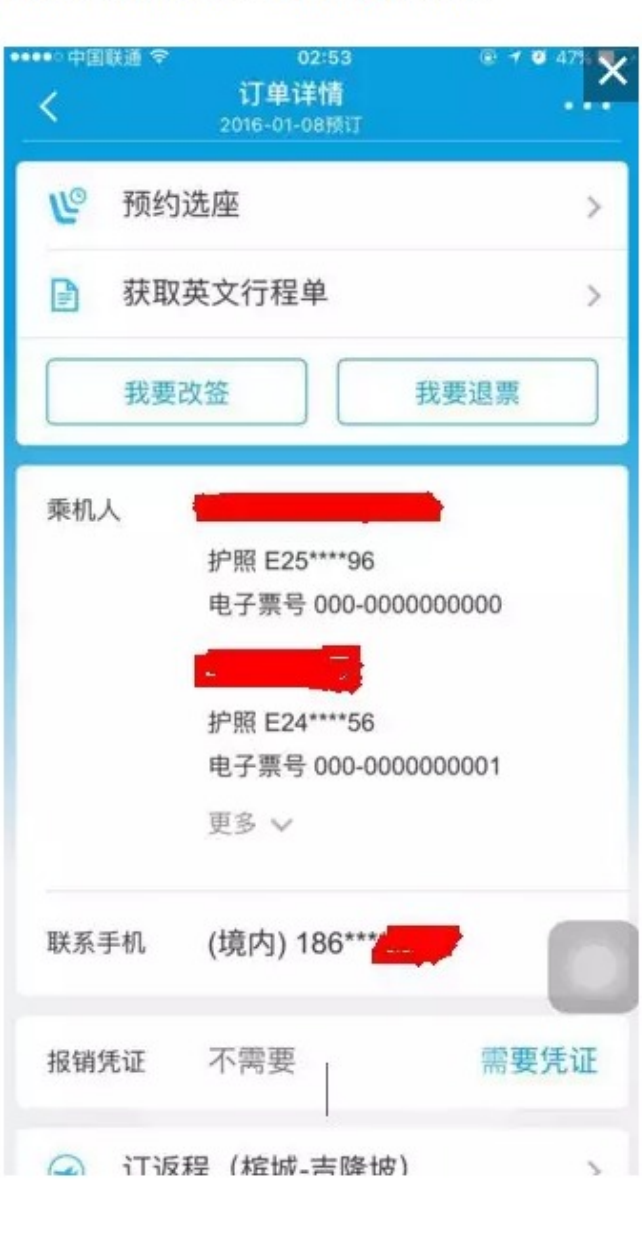


朱丽

10月去美国，在携程订的两大一小的机票，我出发前一天下午4点多致电国航订座位，查询票号才发现我孩子的那个票号是假的，系统查不到，简直魂飞魄散，这要是到了机场才发现孩子走不了我们就都走不了了。于是赶紧联系携程客服，后来他们核实后回电又给了我另一个完全不同的票号才查到，不知道其中是什么猫腻。

至于后台怎么操作的，既然拿到了真票号，肯定是老老实实买了呗。

然后我的微信后台，还有位姑娘给我发来了这样的携程截屏：



02:53

订单详情
2016-01-08预订

预约选座

获取英文行程单

我要改签 我要退票

乘机人 [redacted]

护照 E25****96

电子票号 000-0000000000

[redacted]

护照 E24****56

电子票号 000-0000000001

更多

联系手机 (境内) 186[redacted]

报销凭证 不需要 需要凭证

订返程（成都-吉隆坡）

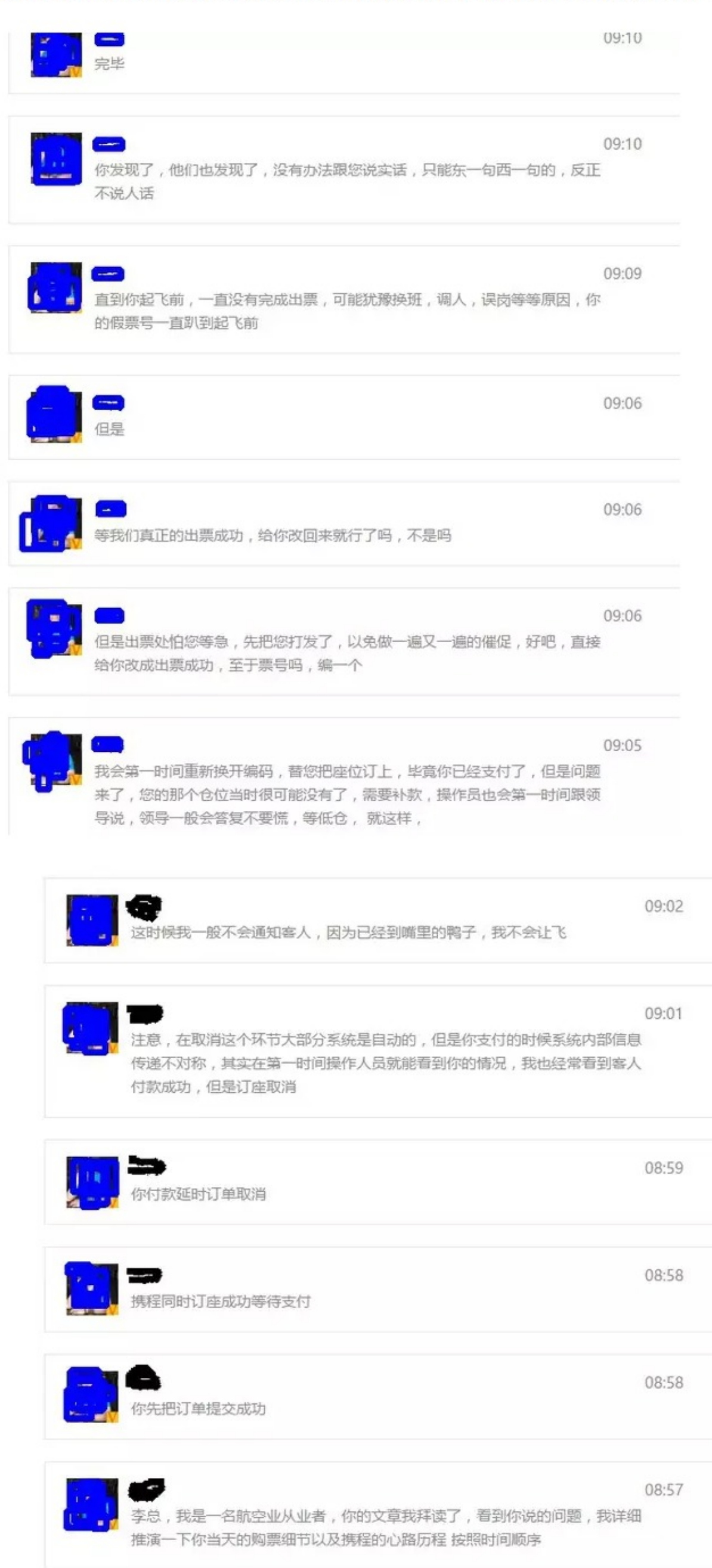
电子票号亮瞎眼。

所以我们第二个结论是，**携程内部的操作中，存在着大量的拖延成交、伪造票号的现象，只是未得到足够的重视。**在我们不知不觉中，携程已经向我们销售了大量的“非正常机票”。

这里所说的“正常机票”，是指我一手交钱一手收货，在合理的足够短的时间内（也就是电子订单和付款信息到达航空公司，航空公司返回电子票号的那短短几分钟），拿到的真实有效的电子客票。除此之外，都是“非正常机票”。

所以，正因为有着“非正常成交”手段的存在，生成了这些“非正常机票”，也就给携程等等OTA留下了灰色盈利的可能性。

后台有几位从事机票行业的朋友，给我发来了如下的信息（时间问题，请由下至上阅读）：



[redacted] 完毕 09:10

[redacted] 你发现了，他们也发现了，没有办法跟您说实话，只能东一句西一句的，反正不说人话 09:10

[redacted] 直到你起飞前，一直没有完成出票，可能找换班，调人，误的等等原因，你的客票号一直到到起飞前 09:09

[redacted] 但是 09:06

[redacted] 等我们真正的出票成功，给你改回来就行了吗，不是吗 09:06

[redacted] 但是出票处但你等急，先把您打发了，以免你一遍又一遍的催促，好吧，直接给你改成出票成功，至于票号吗，编一个 09:06

[redacted] 我会第一时间重新换开编码，替您把座位订上，毕竟你已经支付了，但是问题来了，您的那个仓位当时很可能没有了，需要补款，操作员你会第一时间跟领导说，领导一般会答复不要慌，等低仓，就这样， 09:05

[redacted] 这时候我一般不会通知客人，因为已经到嘴里的鸭子，我不会让飞 09:02

[redacted] 注意，在取消这个环节大部分系统是自动的，但是你支付的时候系统内部信息传递不对称，其实在第一时间操作人员就能看到你的情况，我也经常看到客人付款成功，但是订座取消 09:01

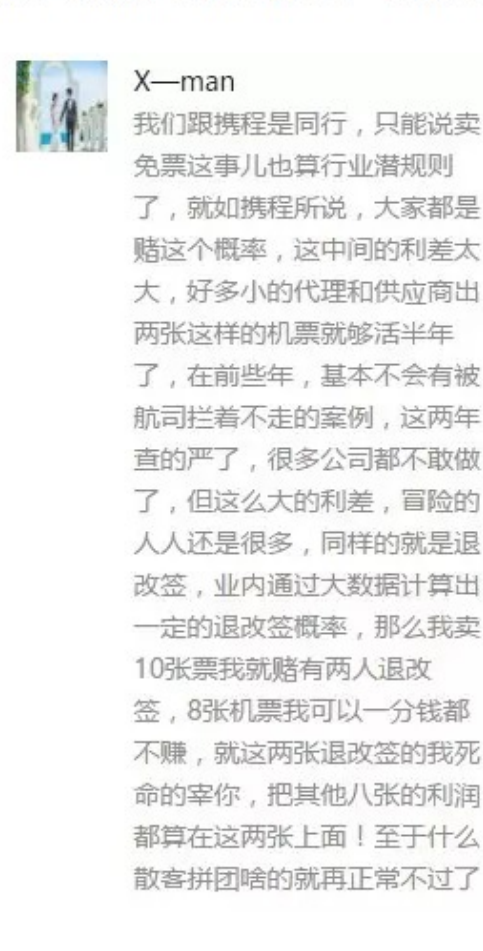
[redacted] 你付款延时订单取消 08:59

[redacted] 携程同时订座成功等待支付 08:58

[redacted] 你先把订单提交成功 08:58

[redacted] 李总，我是一名航空业从业者，你的文章我拜读了，看到你说的问题，我详细推演一下你当天的购票细节以及携程的心路历程 按照时间顺序 08:57

而这一操作，也被我们的另一位朋友所证实，这，确实就是OTA平台上的现状。



X—man

我们跟携程是同行，只能说卖免票这事儿也算行业潜规则了，就如携程所说，大家都是赌这个概率，这中间的利差太大，好多小的代理和供应商出两张这样的机票就够活半年了，在前些年，基本不会有被航司拦着不走的案例，这两年查的严了，很多公司都不敢做了，但这么大的利差，冒险的人人还是很多，同样的就是退改签，业内通过大数据计算出一定的退改签概率，那么我卖10张票我就赌有两人退改签，8张机票我可以一分钱都不赚，就这两张退改签的我死命的宰你，把其他八张的利润都算在这两张上面！至于什么散客拼团赔的就再正常不过了

2. 假票是不是真的能被索赔

以我个人经历来说，除非你留了个心眼，否则大量的假票是没有被索赔的。

还是回到我们上面的例子里，携程收了你的钱，但是并没有发给你电子票单，甚至一直显示“出票中”，那么一旦你收了短信，说票未能成交。很抱歉，这是不算在携程赔付范围之内的。

而我的例子更是活生生：事件当天的客服代表跟我说，先生您的票可以给您做退款，但是已经成交的保险费是不能退的。我一想就几十块钱的事儿，心乱如麻，也就没做太多回应。

但是，携程提出的退一赔三，当天并没有人跟我说啊！还是你们的公关人员看到帖子之后来提出的啊！

那么有多少心里急匆匆的人，就根本没想到赔付的问题呢？我从自身经历以及ttdz的经历出发（携程同样提出退掉机票了事），我认为并没有多少人想起来主张“退一赔三”。

我们再退一步说，给你合理假设一个更恐怖的。

如果当天，我的朋友没能赶上飞机，这笔钱会怎么样？

改签手续费要收取3480元，如果选择退票，那么我只能拿回：（5220 - 3480）X2 = 3480 元。

剩下的 12326 - 3480 = 8846 元，都会被携程扣除。

请注意，我这里说的是一张根本没有成交的电子客票，**钱款根本没有到达航空公司，所以任何的退票费用和改签费用，其实都是无中生有的。**

北京的机场高速稍微堵一堵，你就损失了 8846 元人民币，而且这钱根本不是航空公司收的退票费或者改签费——因为钱始终都在携程的账上，机票压根儿就没成交。

恐怖吗？

这还没完。

因为根据携程自己承认的，每天都有“万分之二”的客户会因为这种事情上不了飞机。同时，我们还有那几乎40%的旅客（从我自身出发，起飞前都没有明示电子客票号的14/33，是42.4%），拿到的是“非正常机票”——ttdz拿到的“盗刷积分票”就是一例——我们有理由相信，携程从“非正常机票”中的盈利，事实上可能非常可观。

综上所述，不出票、晚出票、出假票，这其实都是携程以及其他OTA平台的常用伎俩。通过拖延时间，争取到航空公司出售更低价位的机票，从中赚取差价。而为了赚取这个价差，携程不惜给客户发去假电子票，甚至是冒着乘客走不了能抵而行的风险，把出票时间拖延到飞机起飞前的那一刻——我的朋友，W女士就遇到了这样的事情。

所以你们问，携程怎么会出假票，难道就是为了跟你过不去？我的答案是，它已经出过太多太多的假票了，只是神不知鬼不觉地混了过去。这次，它玩儿脱了。

很多“从业人士”出来提醒我说，航空公司也会有“超卖 oversell”的情形出现，比如100个座位卖110张票啊。你的朋友可能就是买到了这样的票啊！

但是我要提醒你两个事实：

a. 当天机上上座率不满60%，根本不存在超卖机票无法登机的情况出现。

b. 即便是超卖，你也会拿到“真正的电子客票”，而不是携程卖给我的“假票”——如果真的超卖需要改签的话，你拿着一张假票，去哪儿改签？

3. 携程对“万分之二”是如何解释的？

今天下午15：43分，我又接到了携程上海方面打来的电话。我已经跟携程那边的这位小伙子成了好朋友…所以友好地寒暄之后，我跟他提出来，跟我解释一下“供应方人工操作失误”的问题。

“是这样，供应方的操作员在抄写机票编号的时候抄错了…”

“所以你们携程，在2015年的今天，还是在靠用笔往纸条上抄数字的方式办公吗？…”

“额…”小伙子显然自己也没能被他上级给的这个说法说服…

同学们你们想一想，我们5000万携程用户的订单，都是后台人员一笔一画认真地记在本子上，然后再传给订单确认部门的。携程真的是一个具有手工匠人情怀的公司！

但是，即便我们接受了携程公司仍然在20世纪50年代艰苦的办公环境辛勤劳动的事实，以及很多水军都在强调的“人哪儿有不犯错的啊？你难道就不犯错吗？”的“犯了错我们也应该容忍”的圣母心，然而“抄错了”，也应该会有一个“正常的电子单号”在航空公司的系统里啊？为什么我的朋友用自己的护照号、姓名也不查不到票呢？

只有一种情况。

携程那可怜的手工抄单员，把用户的姓名、护照号、电子单号，**一次性全都抄错了。**

而这正是在携程的“万分之二”之内。

呵呵。让携程承认自己出假票，看来真的很难。但为什么这么难呢？

4. 非正常机票的利润，对于携程的财务报表是如何贡献的？

首先我们从水军们早在1月10日就在知乎上透露给我的“万分之二”开始：

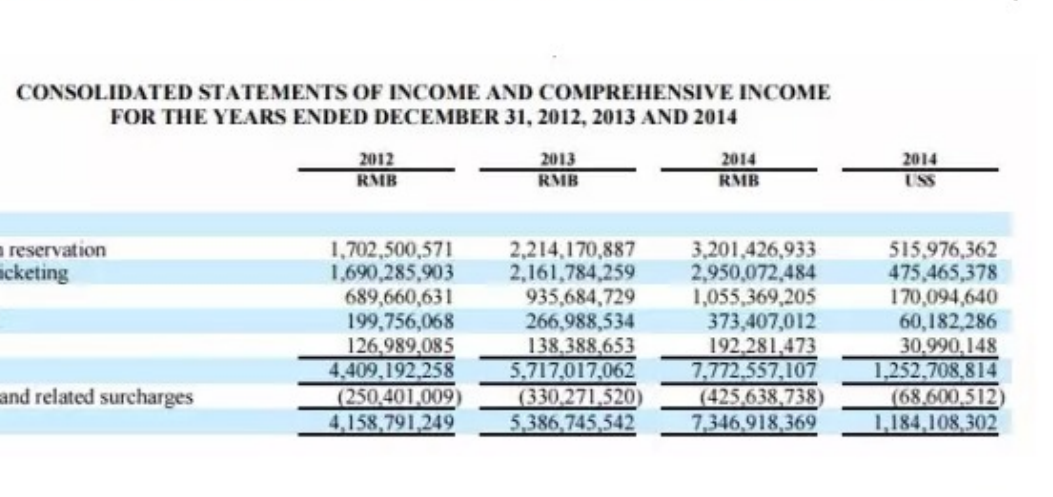
万分之二的“空票率”，也就是说每天都有万分之二的乘客拿到了假票坐不上飞机，那么我们的合理推断就是：

假票销售额 = 年度机票销售额 X 2 / 10000

这里我们使用携程官网上发布的2014年财报和2015年Q3财报上的数字：

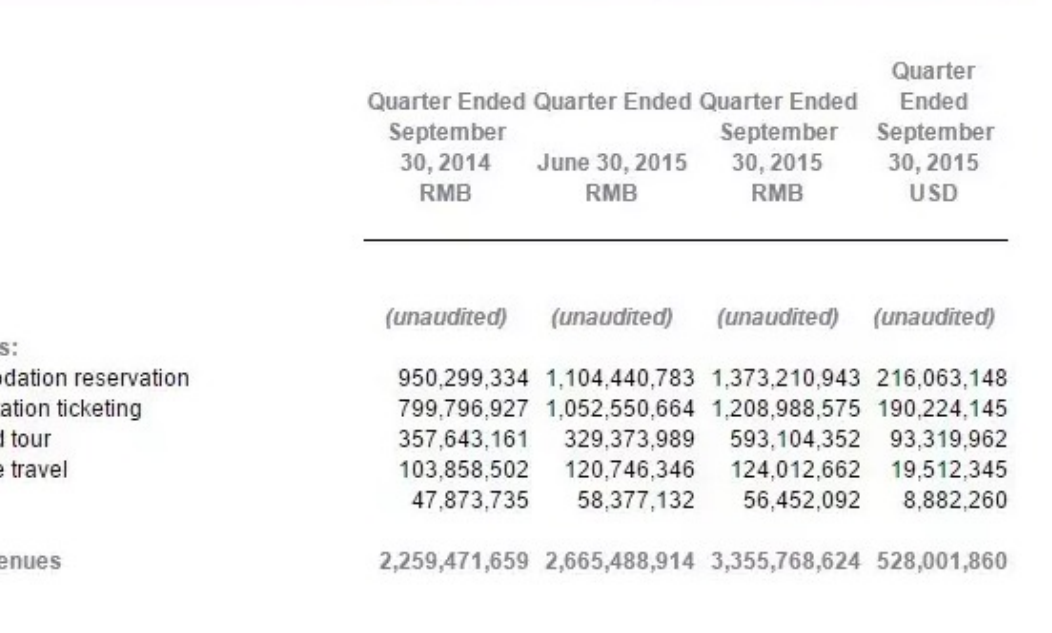
Ctrip - Investor Relations

（水军们真是不好意思，我闹得你们当个水军又要学英文又要懂财务，肯定恨死我了吧？）



CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME AND COMPREHENSIVE INCOME
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2012, 2013 AND 2014

	2012 RMB	2013 RMB	2014 RMB	2014 US$
Revenues:				
Accommodation reservation	1,702,500,571	2,214,170,887	3,201,426,933	515,976,362
Transportation ticketing	1,690,285,903	2,161,784,259	2,950,072,484	475,465,378
Packaged-tour	689,660,631	935,684,729	1,055,369,205	170,094,640
Corporate travel	199,756,068	266,988,534	373,407,012	60,182,286
Others	126,989,085	138,388,653	192,281,473	30,990,148
Total revenues	4,409,192,258	5,717,017,062	7,772,557,107	1,252,708,814
Less: business tax and related surcharges	(250,401,009)	(330,271,520)	(425,638,738)	(68,600,512)
Net revenues	4,158,791,249	5,386,745,542	7,346,918,369	1,184,108,302



	Quarter Ended September 30, 2014 RMB	June 30, 2015 RMB	Quarter Ended September 30, 2015 RMB	Quarter Ended September 30, 2015 USD
	(unaudited)	(unaudited)	(unaudited)	(unaudited)
Revenues:				
Accommodation reservation	950,299,334	1,104,440,783	1,373,210,943	216,063,148
Transportation ticketing	799,796,927	1,052,550,664	1,208,988,575	190,224,145
Packaged tour	357,643,161	329,373,989	593,104,352	93,319,962
Corporate travel	103,858,502	120,746,346	124,012,662	19,512,345
Others	47,873,735	58,377,132	56,452,092	8,882,260
Total revenues	2,259,471,659	2,665,488,914	3,355,768,624	528,001,860

注意季报的数字是仅计算本季度之内的销售额，而不是累加全年其他月份的销售额。

从2014年第三季度到2015年第三季度，旅行客票预订（Transportation Ticketing）的上涨幅度为 (1,373,210,943 / 950,299,334) - 1 = 44.5%

所以我们做出简单预测，2015年携程的旅行客票预订数字也从2014年全年数字上浮44.5%，就是 2,950,072,484 X 1.445 = 4,262,854,739，接近43亿人民币。

然后这数字中的“万分之二”：852,571 元。

这部分数字是我们可知的，每天交了钱却拿不到机票的全年总金额。

然后还有大约40%“没有正规电子票号”的机票款：17.2亿人民币。我们不算那么多，就算一半，20%，8.6亿人民币好了。

如果携程“严格履约”，按照付款当时出具正确的电子客票的流程，这部分的销售额和利润，都是没有任何问题的，恭喜携程。然而携程在这件事上，似乎做得没有那么干净。

一旦东窗事发，无论是那万分之二，还是这10亿人民币中的一部分，都是要退掉的。然而在财务上，这部分金额已经成为了销售额 revenue；所有的退款，都会归入Account Payable 应付账款中进行处理。

而携程获得了什么？

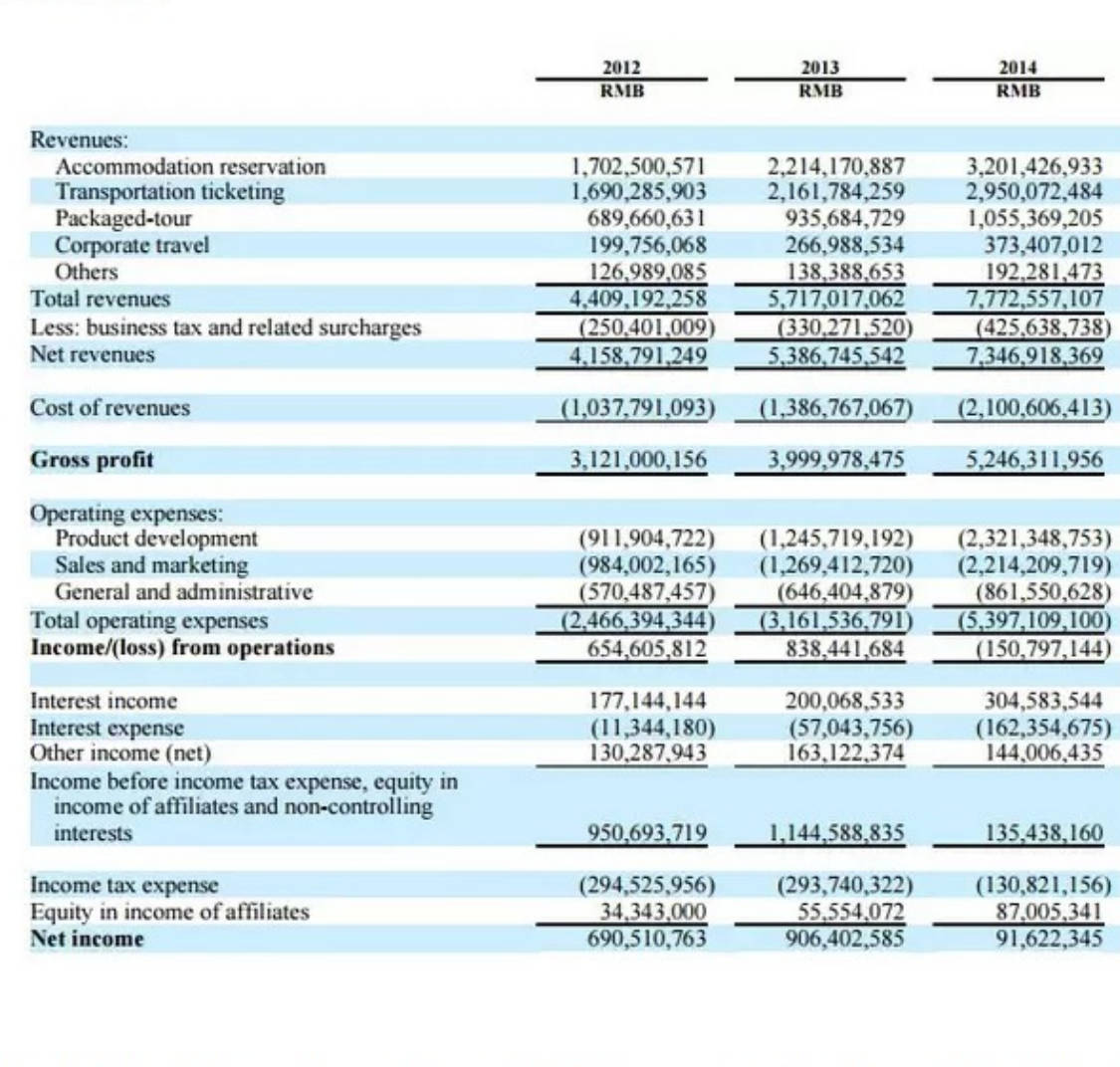
首先，高价出售机票，携程在这部分“非正常机票”中，获得了超额的销售额。假如我们还是用我的例子，12326元的机票，实际只有10924元，那么携程在这笔单子中获得的超额销售额就是：(12326 / 10924) - 1 = 12.8%

而加上20%的“非正常机票”可以贡献的超额销售额，携程最终获得的销售额，就是 80% + 20% X (1+12.8%) = 2.56%。数字看起来不算大。

但是！

别忘了超额销售额贡献的可全部是**纯利润**哦！

我们还是来看年报：



	2012 RMB	2013 RMB	2014 RMB
Revenues:			
Accommodation reservation	1,702,500,571	2,214,170,887	3,201,426,933
Transportation ticketing	1,690,285,903	2,161,784,259	2,950,072,484
Packaged-tour	689,660,631	935,684,729	1,055,369,205
Corporate travel	199,756,068	266,988,534	373,407,012
Others	126,989,085	138,388,653	192,281,473
Total revenues	4,409,192,258	5,717,017,062	7,772,557,107
Less: business tax and related surcharges	(250,401,009)	(330,271,520)	(425,638,738)
Net revenues	4,158,791,249	5,386,745,542	7,346,918,369
Cost of revenues	(1,037,791,093)	(1,386,767,067)	(2,100,606,413)
Gross profit	3,121,000,156	3,999,978,475	5,246,311,956
Operating expenses:			
Product development	(911,904,722)	(1,245,719,192)	(2,321,348,753)
Sales and marketing	(984,002,165)	(1,269,412,720)	(2,214,209,719)
General and administrative	(570,487,457)	(646,404,879)	(861,550,628)
Total operating expenses	(2,466,394,344)	(3,161,536,791)	(5,397,109,100)
Income/(loss) from operations	654,605,812	838,441,684	(150,797,144)
Interest income	177,144,144	200,068,533	304,583,544
Interest expense	(11,344,180)	(57,043,756)	(162,354,675)
Other income (net)	130,287,943	163,122,374	144,006,435
Income before income tax expense, equity in income of affiliates and non-controlling interests	950,693,719	1,144,588,835	135,438,160
Income tax expense	(294,525,956)	(293,740,322)	(130,821,156)
Equity in income of affiliates	34,343,000	55,554,072	87,005,341
Net income	690,510,763	906,402,585	91,622,345

2012年携程全年毛利 Gross Profit 31亿，净利润 Net Income 6亿9000万；2013年毛利 接近40亿，净利润 9亿；2014年 毛利 52亿4600万，净利润…噢…9100万？

2014年携程的净利润几乎下滑到了前一年的 10%，原因在于产品开发、销售和市场的成本几乎倍增（86% 和 74%），而同比的销售额增长仅仅为 36.4% 左右。过快的市场铺开速度拉低了携程的净利润率（1.25%）。所以，如果我们假设携程的运营成本增加与销售收入在2015年仍然成比例增长（44.5%）的话，那么2015年的年报，携程的简单财务数据应该是这个样子的：

Net Revenue： 10,616,297,043

Gross Profit (75% of NR) : 7,962,222,782

Others Cost/Earning (44.5% CAGR) 7,448,526,488

Net Income: 513,696,294

看起来也有5亿多净利润，似乎是蛮好的恢复期开始。

但你别忘了，里面还有“非正常机票”贡献的那部分纯利：

Abnormal Income from TranspoTicket: 12.8% X 4,262,854,739
= 545,645,407

减去这部分“非正常机票收入”，携程在2015年的年度净利润预测为：

513,696,294 - 545,645,407 = (31,949,112)

是的，正是由于这种可能存在的“非正常机票收入”，携程的年度净利润预测才有可能为正值，否则就意味着它全年赔了接近3200万人民币。

我们再退一步说，如果携程的 其他成本 并没有猛增44.5%——而是最乐观的经营假设，跟去年完全持平。情况又是如何？

Net Revenue： 10,616,297,043

Gross Profit (75% of NR) : 7,962,222,782

Others Cost/Earning (0 CAGR) 5,154,689,611

Net Income: 2,807,533,171

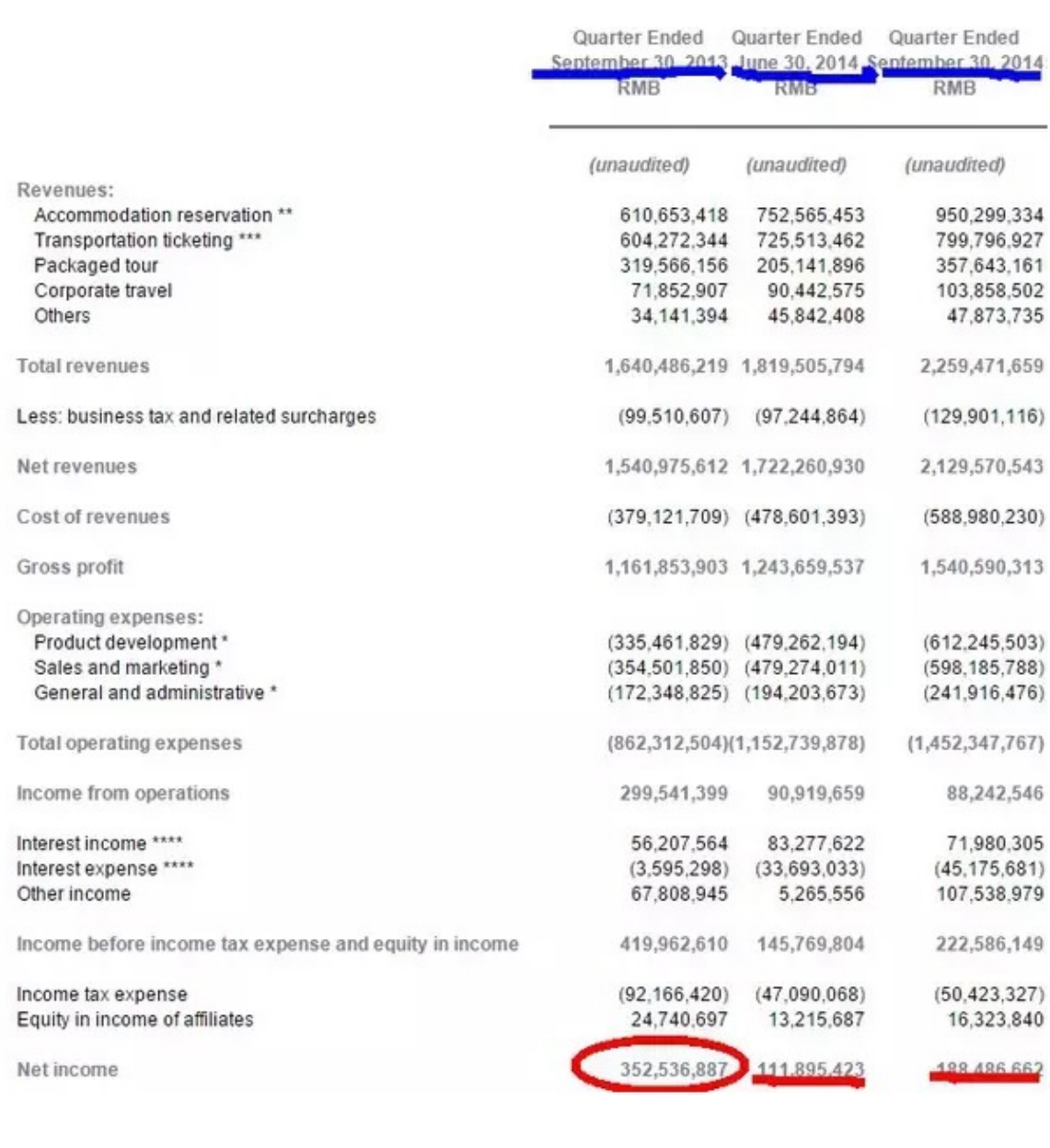
AIfTT: 545,645,407

AIfTT Ratio: 19.44%

换句话说，即便在最为乐观的经营状况下的假设，携程通过“非正常机票”所获得的收益，将占到全年净利润的20%左右。

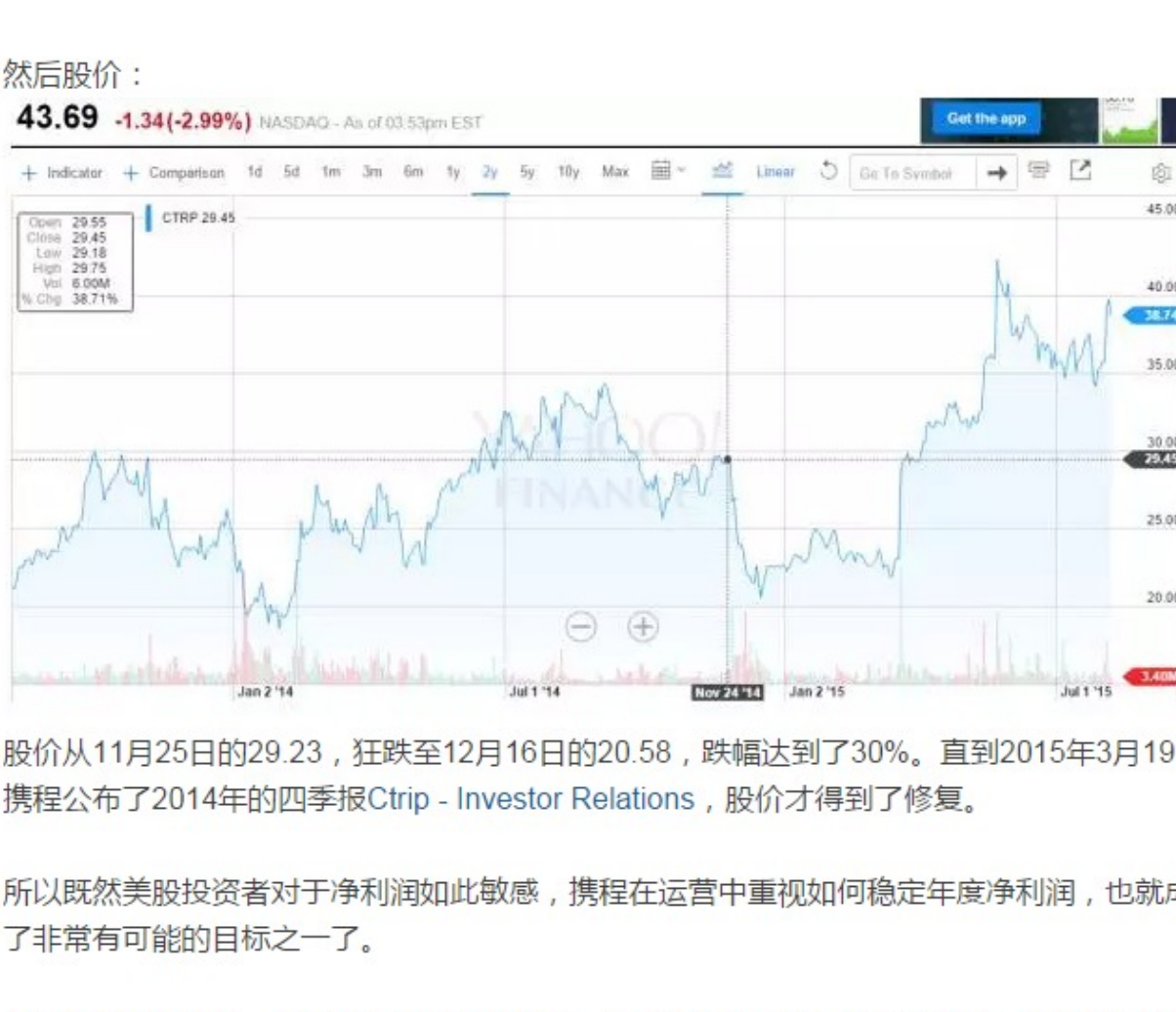
也许你会问，净利润对于美国上市公司的股价，真的有这么大影响力吗？

我们看一下携程上次发生暴跌的情况，2014年11月25日，携程公布了其2014年的二季度报表，其中数字明确表示了当年的净利润将如期骤减，并且年内没有回复的迹象：



	Quarter Ended September 30, 2013 RMB	Quarter Ended June 30, 2014 RMB	Quarter Ended September 30, 2014 RMB
	(unaudited)	(unaudited)	(unaudited)
Revenues:			
Accommodation reservation **	610,653,418	752,565,453	950,299,334
Transportation ticketing ***	604,272,344	725,513,462	799,796,927
Packaged tour	319,566,156	205,141,896	357,643,161
Corporate travel	71,852,907	90,442,575	103,858,502
Others	34,141,394	45,842,408	47,873,735
Total revenues	1,640,486,219	1,819,505,794	2,259,471,659
Less: business tax and related surcharges	(99,510,607)	(97,244,864)	(129,901,116)
Net revenues	1,540,975,612	1,722,260,930	2,129,570,543
Cost of revenues	(379,121,709)	(478,601,393)	(588,980,230)
Gross profit	1,161,853,903	1,243,659,537	1,540,590,313
Operating expenses:			
Product development *	(335,461,829)	(479,262,194)	(612,245,503)
Sales and marketing *	(354,501,850)	(479,274,011)	(598,185,788)
General and administrative *	(172,348,825)	(194,203,673)	(241,916,476)
Total operating expenses	(862,312,504)	(1,152,739,878)	(1,452,347,767)
Income from operations	299,541,399	90,919,659	88,242,546
Interest income ****	56,207,564	83,277,622	71,980,305
Interest expense ****	(3,595,298)	(33,693,033)	(45,175,681)
Other income	67,808,945	5,265,556	107,538,979
Income before income tax expense and equity in income	419,962,610	145,769,804	222,586,149
Income tax expense	(92,166,420)	(47,090,068)	(50,423,327)
Equity in income of affiliates	24,740,697	13,215,687	16,323,840
Net income	352,536,887	111,895,423	188,486,662

然后股价：



股价从11月25日的29.23，狂跌至12月16日的20.58，跌幅达到了30%。直到2015年3月19日，携程公布了2014年的四季报Ctrip - Investor Relations，股价才得到了修复。

所以既然美股投资者对于净利润如此敏感，携程在运营中重视如何稳定年度净利润，也就成为了非常有可能的目标之一了。

然而哪个投资机构，敢去碰“最乐观的情况下，都有20%净利润具有不确定性，甚至可能违规进行业务操作”的公司股票呢？

眼看就是3月1日了，也就到了携程CTRP向美国证监会SEC提交2015年度报告的日子了。我很希望在这个新年报中，看到携程有提到这个所谓的“万分之二”，并且在风险披露中，对美国投资者阐明这万分之二的含义，以及对公司财务状况的影响。否则，我很乐意看到手准备集体诉讼。

至于携程请来的水军喷我是黑公关的问题，他们明显忽略了一个重要的事实：

如果我是黑公关，那携程为什么这么配合我，恰好给我出了两张假票呢？

或者说，我是一个运气特别特别好，正好买到了你们所谓“万分之二”的两张票的黑公关？

那你们也太不小心了：）