

南京公交票价今年一毛钱也不会涨



能不能“公交优先”首先是一个观念问题 本报记者 施向辉 见习记者 唐伟超 摄

利好消息

南京公交票价今年肯定不涨

快报讯 (记者 郑春平) 随着南京公交优先战略的深入推进,公交票价高低备受关注。根据当初公交票制改革计划,南京公交IC卡票价还有0.20元的上调空间,而且近来还有消息称2007年内将“按程序”上涨0.10元。但记者昨日从物价部门获悉,南京公交票价今年肯定不会上涨。

据了解,目前南京市民乘坐公交车有两种收费方式,一是投币;二是使用公交IC卡。投币为普通车每人每次1元,空调车每人每次2元。持公交IC卡成人普通车每人每次为0.8元,空调车为1.6元,学生卡减半收费。但就南京公交票价现行收费标准而言,还有一定的调价空间。南京自2002年公交票制改革后就定下了公交IC卡的调价计划,即逐步走向投币、刷卡两种价格并轨,都是1元每人每次,但是根据当年价格听证会上确定的“一次听证、分布实施”

的方案,公交IC卡票价调整没有一步到位,而是从0.60元调到0.70元,又从0.70元调到0.80元。有关部门曾一度表示,“涨到0.90元是迟早的事情”。近来也有消息称,成品油价格居高不下,公交企业不堪重负,公交IC卡票价调整已经纳入今年的调价计划。不过,南京市物价局昨日否定了“会涨价”的说法,表示“今年甚至今后后一段时间内,公交IC卡票价都不会上调”。

同时,为确保低票价策略的实施,南京市物价局已向南京市发改委提出建议,希望能改革与完善对公交行业的补贴政策。目前,南京对公交企业的补贴比较单一,主要是与油价挂钩,即当油价上涨到一定幅度时,适当增加补贴额度。物价部门则建议改变这种单一的补贴形式,而是与客流量、油价综合挂钩,这样更具科学性,并能有效鼓励企业提高运载量,以弥补公交企业政策性的亏损。

新闻幕后

一份人大代表建议引出“低票价思路”

今年一月,北京率先下调了公交票价,打破了公用事业行业特别是公交价格“只涨不降”的惯例,省内常州日前也出台了类似措施,下调公交票价……这些举措引发了全国性的关注。

日前,南京市物价局在给全国人大代表杨涛的一份相关建议的答复中,明确提出了“低票价”思路——即继续实施低票价的公交定价机制,优先发展城市公共交通,最大限度吸引客流,提高公交出行率,缓解城市交通压力。

这个话题还得从今年初

举行的南京市“两会”说起。全国人大代表、南京市交通规划研究所有限责任公司董事长杨涛在会上提交了一份建议,其中提醒有关部门在处理现行城市交通问题时,不应仅仅靠“建设”,关键在于执行正确的交通发展理念、政策。

杨涛建议,政府应加大对公共交通投入和扶持,坚持公共交通(包括地铁)低票价政策;在建立完善的审计评估监督机制的前提下,加大对公交企业政策性亏损的补贴,同时要求研究建立稳定的公交发展基金。

南京市物价局对此建议作出如下答复,该局已经根据《南京交通发展白皮书》的总体规划,提出了下一步公交价格政策的主要思路,其中关键的一点便是坚持低票价的定价机制。该局有关人士对记者表示,这不只是给人大代表的答复,国家四部委在《关于优先发展城市公共交通若干经济政策的意见》中已经明确了城市公共交通低票价政策,以此来提高城市公共交通工具的利用效率,南京也不例外。

南京市物价局在给杨涛代表的答复中也提到了该市

与全国同类城市公交票价的比较。目前,南京公共交通价格在全国同类城市中基本处于中等偏下的水平。如公交IC卡价格,在全国15个副省级城市中,南京仅高于成都、哈尔滨,在全国同类城市中处于偏下的水平。尽管如此,随着北京等城市的降价,预计在不断完善财政补贴机制的情况下,公交票价今后的发展趋势是“向下走”。南京市物价局虽然没有表示也会像北京、常州那样下调公交票价,但是也明确提出,将加强调研和监测,稳定票价,促使南京市民出行向乘公交转化。 快报记者 郑春平

三方解读

南京每年要拿2.4亿元补贴公交

政府三年每年要投入2.4亿元来补贴公交

南京市相关领导表示,将对公交加大财政投入,建立健全规范的补贴机制。一是在保持现有每年1.4亿元补贴的基础上,政府再拿出1亿元资金,用来补贴公交发展。二是科学地界定政策性亏损,制定补贴补偿的办法,合理补贴。三是完善公交票价政策体系,基本走向是低票价政策。

对此,有关人士解释是,对于公交票价,将继续维持低票价的现状,逐步形成与地铁、出租车等各种交通方式比价合理的票价体系。“政府首次明确了补贴公交的数额,实际上建立了公交优先专项发展基金,从而能确保公交优先落在实处。政府方面将制定具体的补偿机制,而在对公交企业实施补贴后,政府也会对公交企业的服务提出更高的要求,补贴补偿要和企业的社会效益挂钩,严格进行考核”。

对此,中北巴士有关负责人表示,他们盼着补贴能早点落实到位,不过,到现在为止他们还没有拿到补贴,而油价成本还在提高,今年每吨油比去年又涨了200至300元。中北巴士在南京公交企业中条件仅次于新城巴士,属于包袱最轻的企业之一,由于没有公交总公司这样巨大的人员负担,亏损也少得多,即便如此,去年经营性亏损也达到

1700万元。他表示,今年怎么还不清楚,油价的包袱究竟如何消化,恐怕企业还得想办法。

专家表示,对于坚持低票价,政府给公交企业发放补贴扶持,专家表示了赞成的态度。南京市交通规划研究所总工钱林波表示,即便发达国家,政府也要补贴扶持公交,而不是撒手不管。但也不是什么线路都补贴,而是划分赢利性线路和公益性线路,如夜间公交、新区线路等,着力对这些线路进行补贴,这样企业才愿意开公益性线路,方便市民。他建议,对于偏远线路,政府要承诺:只要企业完成任务,就有补贴。当然,为了避免吃财政大锅饭,要在企业间实施公交营运线路的招标制度。

“坚持低票价体现了政府公共服务的行政思维,值得赞扬。”一位资深公交专家告诉记者,政府不妨给公交企业以地铁的政策,即将土地综合开发的权益交给地铁,以土地收益来弥补地铁建设、营运资金的缺口。他建议,将土地捆绑开发权交给公交,使得公交具有一定的造血机能,如建设龙江模式的室内公交场站,下面是公交枢纽,上面开发成商住楼,使得公交具有可持续性发展能力。 快报记者 钱铭东

相关新闻

地铁票价同样不涨

南京地铁“2元钱坐8站”的票价创下全国新低,不过,市民同样会担心,地铁的价格会不会上调?日前,南京市物价局表示,和全国开通地铁的北京、上海、广州、深圳等城市相比,目前南京的地铁票价仅高于北京。但地铁作为南京城市公共交通的重要组成部分,也将和公交一样继续维持低票价策略。

榜样

常州公交全省率先降价 空调车票只要1元钱,IC卡还能打六折

快报讯 (见习记者 葛小林) 自今年1月中旬开始,常州市区25条线路的空调公交车票价与普通车并轨,只需1元钱,如果使用了IC卡,票价只要6角钱——相比其他城市2元的空调车票价,常州老百姓惬意地享受到了公交实惠,常州成为继北京之后全国第二个空调车全线降价的城市。

据了解,以前常州的公交车普通车票价为1元,空调车票价为2元,翻牌车的票价随线路长短有变动,一般都在2元以上,今年1月中旬,常州市政府实施了“2007年公交优先发展实施方案”,在全省率先“降下公交票价”,常州市区25条线路的空调公交车票价与普通车并轨。紧接着从3月1日起,常州对已经安装刷卡机并实行一票制的59条公交线路刷卡乘车,IC卡六折优惠,学生卡三折,老年卡两折。7月1日起,另外尚未安装车载刷卡机和实行一票制的32条线路改造完毕后,也将实施同样

的票价优惠政策。来自常州公交公司的统计数据显示,自空调车降价后,特别是刷卡六折的政策实施后,客流量出现了井喷,日均客流量比政策实施前增加17.9%。其中,在3月1日刷卡优惠的首日,总客流量达到了60.08万人次,其中刷卡乘客占到总量的25.66%。而“持卡大军”的数量还在不断增长,目前每天仍新增IC卡近百张。

常州市政府有关部门表示,实施公交车票价优惠政策后,客流量达到了60.08万人次,其中仅空调车降价一项就每月收入减少800万元左右,其中仅空调车降价一项就每月收入减少800万元左右,其中仅刷卡乘车六折优惠政策的实施又降低收入200万元左右,再加上老人卡优惠等,每月的营业收入将减少1000余万元。但为实行惠民便民的公交优先发展举措,常州市财政对公交的投入建设将由2006年的1亿元增加到7.5亿元,其中相当大部分用于票价方面的补贴。



低票价能吸引更多的市民坐公交吗? 资料图片

上周,五星电器四川分部率先启动空调节,市场反响非常热烈。从上周周末的销售情况来看,空调销售占到全品类销售的75%。这预示着空调市场已经提前释放。五星总部决定,从本周末开始,五星电器全国140家门店联动全面启动空调节。

五星电器企划中心总监景星介绍,“空调节期间,五星全场空调有30%—50%的降幅,某款1P空调跌破788元,某款1.5P空调跌破1588元,某款空调最高让幅达2800元。通过定制包销,五星于本周还向市场投放了1000万台的专供空调新品。”

五星第八届中国空调节本周开幕 庆贺五星电器南京区域卖场全面完成上半年指标

五星空调最大降幅将达30%-50%

业内分析说,2007年正处于下降趋势的空调原材料成本在3月-5月间触底回升,如铜价已从年初的5.5元/吨上升到最高7.6元/吨;铝材因进入季节性消费旺季,因而价格纷纷上调;铝材、铜材,因铜和铝作为空调的重要原材料,势必影响空调价格。空调厂商涨价心里可以理解,但厂家正在提前布局并不想在六、七月份带来涨价因为铜价上涨而涨价都有政策。因此厂商与渠道商价格分歧成为必然。

5月11日启动的五星电器第八届中国空调节,作为空调行业第一品牌五星,超低价空调价格当首当其冲。据了解,五星打造的“2007五星空调第八届中国空调节”期间,全场空调价格将有30%—50%的降幅,其中某款1P空调跌破788元,某款1.5P空调跌破1588元。南京五星空调节的主战场放在了苏宁上、山西路两家旗舰店,其卖场将进行联动,开展品牌、健康、环保空调、现场还有展示、推介、促销、互动、网络五大攻势,借助“宣传、促销、网络、服务”四位一体形式。五星电器也通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。



“夏季先锋服务”5项承诺确保空调

200万套特价空调将猛攻市场

五星电器第八届中国空调节也进行了厂家的大力支援,巨产品牌格力、美的、海尔、海信、海信、奥克斯、志高、格兰仕、TCL、小天鹅;空调品牌与家电、五金、五金工具、松下、日立、三星、LG等均派大力支持。5月空调节期间,五星电器也将通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。

5项承诺确保空调“夏季先锋服务”

近年来,南京的空调购买量集中集中在6、7月天气最热的时候,由此造成安装不及时,等候消费者投诉频繁。为了化解这一问题,五星推出五星空调夏季先锋服务,承诺:一个小时内上门服务;安装的时间不超过2小时;一个电话,售后服务电话一个电话全部解决;一次到位;安装维修一次服务到位;一站式服务:专业安装师傅全程跟踪,免费设计,提供咨询、售后、售后一站式服务;二次赔付:在规定的时间内,其他商家同品牌同型号产品价格低于五星,消费者可凭其他商家的有效销售凭证向五星索取赔付,赔付金额为差价双倍。



五星推出的专供空调

周六夏季服务先锋现场PK赛

本周六上午五星将在苏宁上、山西路两家旗舰店举行空调节现场PK赛,针对上门服务的空调安装师傅进行评比,评比内容包括:服务态度、安装质量、安装速度、安装费用、售后服务等。五星电器也将通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。



China unicom 中国联通 让一切自由沟通

诚信承诺铸美誉 计费精确有保障

——江苏联通荣获信产部“计费检测合格证书”

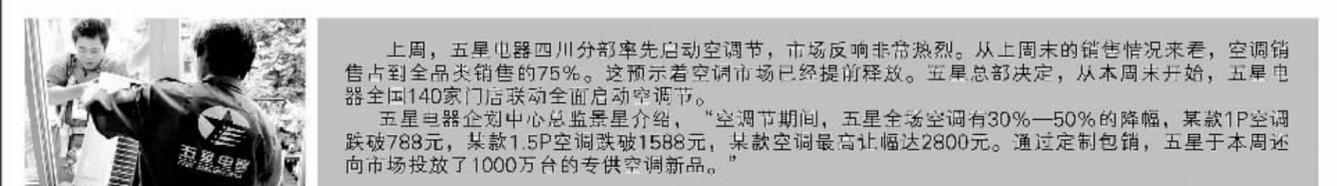


明明白白消费,是您的权利,更是我们的追求。

多年来,江苏联通一直致力于计费措施的创新与改进,今天,江苏联通更是以自己的实力与信誉,荣获国家信息产业部“计费检测合格证书”,并率3个地市共同打造“计费零误差”。

江苏联通以诚信树美誉,以实力回报社会,保障用户明明白白消费。

客户服务热线10010 话费查询专线10011 www.js.chinaunicom.com 中国联通江苏分公司



上周,五星电器四川分部率先启动空调节,市场反响非常热烈。从上周周末的销售情况来看,空调销售占到全品类销售的75%。这预示着空调市场已经提前释放。五星总部决定,从本周末开始,五星电器全国140家门店联动全面启动空调节。

五星第八届中国空调节本周开幕

庆贺五星电器南京区域卖场全面完成上半年指标

五星空调最大降幅将达30%-50%

业内分析说,2007年正处于下降趋势的空调原材料成本在3月-5月间触底回升,如铜价已从年初的5.5元/吨上升到最高7.6元/吨;铝材因进入季节性消费旺季,因而价格纷纷上调;铝材、铜材,因铜和铝作为空调的重要原材料,势必影响空调价格。空调厂商涨价心里可以理解,但厂家正在提前布局并不想在六、七月份带来涨价因为铜价上涨而涨价都有政策。因此厂商与渠道商价格分歧成为必然。

5月11日启动的五星电器第八届中国空调节,作为空调行业第一品牌五星,超低价空调价格当首当其冲。据了解,五星打造的“2007五星空调第八届中国空调节”期间,全场空调价格将有30%—50%的降幅,其中某款1P空调跌破788元,某款1.5P空调跌破1588元。南京五星空调节的主战场放在了苏宁上、山西路两家旗舰店,其卖场将进行联动,开展品牌、健康、环保空调、现场还有展示、推介、促销、互动、网络五大攻势,借助“宣传、促销、网络、服务”四位一体形式。五星电器也通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。

200万套特价空调将猛攻市场

五星电器第八届中国空调节也进行了厂家的大力支援,巨产品牌格力、美的、海尔、海信、海信、奥克斯、志高、格兰仕、TCL、小天鹅;空调品牌与家电、五金、五金工具、松下、日立、三星、LG等均派大力支持。5月空调节期间,五星电器也将通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。

5项承诺确保空调“夏季先锋服务”

近年来,南京的空调购买量集中集中在6、7月天气最热的时候,由此造成安装不及时,等候消费者投诉频繁。为了化解这一问题,五星推出五星空调夏季先锋服务,承诺:一个小时内上门服务;安装的时间不超过2小时;一个电话,售后服务电话一个电话全部解决;一次到位;安装维修一次服务到位;一站式服务:专业安装师傅全程跟踪,免费设计,提供咨询、售后、售后一站式服务;二次赔付:在规定的时间内,其他商家同品牌同型号产品价格低于五星,消费者可凭其他商家的有效销售凭证向五星索取赔付,赔付金额为差价双倍。

周六夏季服务先锋现场PK赛

本周六上午五星将在苏宁上、山西路两家旗舰店举行空调节现场PK赛,针对上门服务的空调安装师傅进行评比,评比内容包括:服务态度、安装质量、安装速度、安装费用、售后服务等。五星电器也将通过定制包销,于本周向市场投放了1000万台的专供空调新品。