

观点 1:赞成方案一,加1元无所谓

“出租司机一天工作十几个小时,收入跟付出也太不成比例了。”昨天上午,营业员张女士第一个打进热线,她表示,“我们也都是有急事才打车,平时坐地铁和公交。”

观点 2:赞成方案二,一步调到位

在某保险企业就职的黄先生表示,他觉得南京的出租车价格总体来说不是很高,还有调整空间。直接把起步价调成9块钱,打表比较方便,再说,一张一张的1元燃油附加费很麻烦。

观点 3:企业没与司机、乘客共担成本

黄先生表示,对出租汽车协会“油价的成本由企业、驾驶员和乘客共同承担”这一说法,他“看不出企业承担的成本体现在哪里?分明是乘客和驾驶员一起承担,出租车公司的利润空间到底有多大?”

南京出租车听证方案引发关注,相关成本司机喊“高”公司喊“冤”——

7200元“管理费”是怎么来的?



出租车价格听证牵动各方心 (资料图片)

昨天,快报有关南京出租车定价下周听证的消息,反响强烈,读者纷纷来电发表看法。大多数读者表示,基本上能接受出租车运价与油价“联动”的方案,这样有利于提高出租车定价的科学性。不过,方案中“份子钱”(企业管理费)高达7200元,遭到普遍质疑:这么高的费用究竟是什么费,是不是都交给出租车公司了?

市民质疑:7200元是“天价”

“打车加1元燃油附加费已经习惯了,继续收也好,并入起步价也好,其实都无所谓。”市民陈小姐说,苏州等很多城市的出租车起步价都已经是10元了,“像我们平时经常要出去办事的,也不会因为南京的出租车要多收一块钱就不打车。”陈小姐对两套备选方案都没有提出什么意见,但她对于出租司机每月要交7200元的管理费很不理解。“简直是天价啊,建议出租汽车管理公司少收点钱。”

持这种观点的市民不在少数,出租车司机面临的负担不仅仅是油价方面的,更多的是“份子钱”。

公司喊冤:我们拿不到7200

“这7200又不全是给我们的!”昨天,也有出租车企业的工作人员来电

“喊冤”。他们说,虽然费用统称叫“公司管理费”,但其中不少费用是代收代缴的,例如养路费、税收、防洪基金、车辆保险、社会统筹、计价器检测等,“这些钱最后并不是我们收的。我们只是替司机收取而已。”

记者了解到,在现行的“公司管理费”中,以上费用确实有部分是代收的,但营运证成本摊销、企业管理费、车辆折旧等费用是交给公司的,且占大头。

虽然这次听证方案采用的公司管理费(“份子钱”)是7200元/月,但是对于前期购车投入较高的出租车司机而言,每个月交的管理费则没有这么高,对这部分司机而言,7200的标准中其实还分摊了部分前期投入的钱。

司机喊苦:收入多少各不同

“看到方案里面说,双驾单车月收入是4620多元,这只能是个平均数。”昨天,一位开“二驾”的司机来电说,每辆车的月收入并不是平均“除以2”来分配的,他是二驾,平均每天要交给主驾90块钱,除掉油钱,每个月也就挣到1500块钱左右。另外,有些主驾当初买车的时候花了不少的钱,现在每个月交的“份子钱”就要少一点、轻松一点,相反则要承受巨大的压力,“每天一睁眼就欠公司好几百块钱!”

7200元都含了些什么费

那么,这7200元到底是怎么得来的呢?

不久前,南京市物价局、南京市市政公用局客运管理处对出租车企业收取出租车驾驶员的营运收费成本进行了测算。抽样选择了较有代表性的两家出租车企业,分别对其2006年的成本情况进行了调查和分析。双、单驾每辆车每月由驾驶员上缴给出租车公司7200元—6900元。按双驾车辆测算,出租汽车企业每月承担的单车费用如下:

1. 财务费用:车辆由企业贷款购买。平均每辆车购车成本13.5万元,按银行利息6.4%计算,则135000元×6.4%÷12÷2=360元。
2. 营运证成本摊销:测算为778元/月。
3. 社会统筹(2人):养老、失业、医疗、工伤、退休和大病保险费用,企业必须为驾驶员办理以上社会保险,支出369元/月/人×2=738元/月。该费用逐年递增,2006年7月1日—2007年7月1日,企业承担每名驾驶员社会统筹部分是368.98元/人每月,驾驶员个人缴纳125.28元/人每月。
4. 企业管理费:测算为600元/月。
5. 营业、个税、车税:392

- 元/月。其中,营业税300元,个税80元、车船税12元。
6. 养路费:200元/月。
7. 防洪基金:10元/月。
8. 车辆保险(商业险+交强险+驾驶员人身险)618—540元/月,综合平均为579元/月。
9. 计价器检测583元/月。用全年70元:12=583元。
10. 头座套及换洗费:40元/月。
11. 车辆折旧:2138—2170元/月,综合平均为2154元/月。
12. 车辆修理费(工时费):300元/月。大、中型企业与汽车修理厂采取合同约定,包干使用的办法,小企业一般没有承担此费用。
13. 交通事故责任和非交通事故责任预提:200元

元/月。保险公司不予理赔的项目损失,包括重大交通事故,公司承担的损失,出现各类事故后,给予驾驶员的补偿等。

14. 驾驶员服装费:35元/月—19.1元/月,综合平均为27元/月。
15. GPS通信费50元/月。
16. 其他:综合评价为128元/月。

以上各项成本合计6774元/月。两家被抽查的企业一家是6717元,另一家是6811.8元。听证方案中所采取的费用是行业指导标准7200元—6900元。

在上述费用中,营运证、企业管理费、车辆折旧费等占据大头,且关注度较大。有关部门对此作出了详细解释。

■ 营运证

由于出租汽车行业涉及的企业面广量大,各家企业的经营体制、规模不同,经营权获得方式、时间各不相同,营运证成本从开始的无偿提供到1997年拍卖均价20.8万元,企业经营成本差异巨大,难以对出租车公司的实际成本实施全面的监审,上述营运证成本摊销为778元/月是理论测算数据。物价及客管处解释该数据时表明,南京2000年车辆更型升级后经营权年限延长,使其成本得以摊薄,但1999年—2001年间,行业内的兼并工作又使营运证价值增值约40%,伴随着2000年更型,绝大部分车辆增加了

回购成本,随后的“改制”再使营运证价值增高。由于各家企业的经营权获得方式、时间各不相同,此项成本差异较大。经营权有偿费平均最高的为14.58万元/辆,最低的为1.37万元/辆,两者相比达到10.6倍。综合平均为13.5万元/辆。

■ 企业管理费

据介绍,该项费用主要包括管理人员工资、福利社保、统筹、奖金、房租、伙补、房屋、场地、设备、GPS、电表、计价器等折旧,办公费用、停车场租赁费、水、电、气、通信费、交通杂费、业务招待费、宣教费、企业应缴纳各种教育、绿化、残

疾人等基金。

此次抽样调查的两家出租车企业的管理费分别为550元/月和926元/月。两家企业的管理人员平均月工资(含奖金)分别为2035元和2500元。

■ 车辆相关成本费用

从上述成本费用中可以看到,关于车辆的费用除去修理费,还有两项关键的费用:一是财务费用(公司贷款购车利息,360元/月);二是车辆折旧。以平均每辆车购车成本13.5万元为基数,使用年限5年,则135000×95%÷60=2138元。(车辆残值5%)。

见习记者 张淑娟
快报记者 郑春平

出租车价格听证的哥倾向方案二

对于去年开始执行的燃油附加费“加一元”的方案,不少的哥都觉得不便。向乘客解释“加一元”的规定很是麻烦,有的乘客抱怨手撕发票不能报销,特别是外地乘客觉得不好理解。中北公司有关负责人也表示,“加一元”实施起来对刷卡出租车很不公平,很多乘客刷卡后不愿付这1元钱。

的哥倾向于方案二

中北的哥田希霖告诉记者,如果按照方案一来实施,有可能因为油价变动频繁而导致计价器频繁调整,由于每次计价器调整得花2个月,因此很不方便。田希霖表示,的哥每个月租金很高,现在天气热了,开空调更加费油,一天要多花10多元钱,因此希望能够实施第二套方案,直接将起步价调到9元,而不要再沿用“加一元”、“加2元”这类模式。东方余的哥,大件丁的哥、金宝王的哥等也都持相同的观点,他们认为如果按照第一套方案,如果油价在4.42元、5.53元附近波动时,调整起来会比较尴尬。不少市民则认为,如果按照第二套方案,油价即便下调起步价也降不下来,这样不公平。起步价与油价挂钩比较科学,能上能下。

两套方案其实是一回事

南京市出租汽车行业协会秘书长陈为星表示,不少出租公司和的哥对调价方案没有“吃透”,其实说到底这两套方案是一回事,目前都是将起步价调高到9元,不再实行“加一元”的办法,而遇到油价大幅上涨或下跌时,物价部门都会再开听证会,实施油价运价联动方案,因此,不会出现起步价调高后下不来的情况。

快报记者 鲍铭东

导语:作为一个电信运营商,计费的准确与否,直接关系到消费者的利益,也关系到用户群的稳定性。江苏联通作为一个特大型国有企业,他们是如何处理计费这个问题的?

江苏联通“感谢江苏·百万寻亲”

精准计费作坚强后盾

通信费用历来是消费者最为头疼的问题,此次“百万寻亲”能否举办成功,精准计费尤为重要。江苏联通想用户所想,急用户所急,通过一系列措施将费用问题进一步透明化,赢得了广大消费者的好评。

计费检测符合信产部要求

从2006年8月份开始,国家信息产业部3个组对江苏联通所有移动交换机进行计费性能检测工作。每台移动交换机定为两天时间,话单数在10—20万张。截止11月,完成了全省48台移动交换机的话单采集工作。到2006年12月,完成话单与信令的比对工作。移动交换机网尔、西门子、爱立信设备的话单与信令比对结果没有差异。CDMA网爱立信设备的话单与

信令比对结果没有差异。

这次对江苏联通的计费检测项目十分全面,有交换机时间检查、计费差错率(包括GSM移动网和CDMA移动网)、交换机原始话单检查、用户话单检查、费率检查、费率管理、安全性管理等。检测的机型包括贝尔、爱立信、西门子、华为等国内外设备厂商的不同时期、不同软件版本的交换设备。

本次检测是我省电信行业委托第三方进行的第二次大规模的计费检测工作,在固网计费检测顺利完成的的基础上,本次移动电话网计费检测的工作安排更为细致、技术手段更加成熟,整个检测工作坚持科学性、中立性、公正性,注重理论与实践相结合,完全符合信产部的要求。正是通过严格的计费性能

检测,国家电话交换机质量监督检验中心才向江苏联通颁发了电信设备计费检测合格证书,这所有的精确的数字,有力地证明了江苏联通计费的准确性。

用户满意 计费服务一流

计费问题一直是江苏联通工作的重中之重,不仅计费部门加强各项软硬件的建设,而且客服部门对计费问题也格外重视。10010直接与用户接触,对有关消费者的任何计费问题都能够做到详细解答。据江苏联通内部人士透露,客服部门的10010目前接到的有关计费方面的投诉少之又少,而且凡是计费问题的疑问,所做的答复无不让用户满意。

联通的计费到底准确不准确,联通的老用户最有资格进

行评说:“我使用联通已经有10年了,现在还在继续用,我对联通的印象特别好。当时选择使用联通就是因为联通的资费相对较低,通过这10年的使用,证明了当初我的选择是非常正确的,同时我还发现,联通的计费也是相当准确。不管是到营业厅去查询,打10010查询,还是打印话单查询,联通的多种资费查询方式都能给我提供详细的资费信息。

有一次,我还差点儿误会了联通,因为我的套餐接听电话是免费的,可是有一个电话联通却扣了我的费用,于是我立刻到联通营业厅咨询,原来接那个电话的时候我正好在外地出差,我手机的接听免费只是限于本地接听,只是一场误会而已。江苏联通的计费不仅准确,

现在更是可以随时随地拨打10010,查询当天话费的使用情况,特别方便。这么多年了,我信任联通,我会一直使用下去的。”

精准计费 让用户消费无忧

为了更好地解决用户的计费问题,联通公司率先承诺“话费误差,双倍返还”;其次,在缴费渠道上除了常规缴费方式外,还有主动扣款、网上银行、缴费站、营业厅异地缴费等便捷方式;第三,积极开展理财宝业务,到账通知业务和账单、详单E-mail邮寄业务;第四,统一固定SP扣费时间。

另外,SP(服务提供商)业务的乱收费情况更是让消费者极为反感的问题,针对这种情况,江苏联通早于2006年就进行了专项治理。在治理内容上最具吸

引力的莫过于二次确认的正式启用,主要表现在“联通在信”和“联通语音”业务以及电话营销推广实行定制包月的二次确认。

精准计费采取了一系列措施之后,江苏联通的计费问题得到了根本性的转变,据江苏联通相关工作人员透露,现在关于计费问题的投诉几乎没有了,接到的一两起计费投诉事件也大多是用户自己的疏漏与误会所致,并非联通方面的责任。

消费者最关注的“计费”问题,在江苏联通得到了很好的解决,真正做到了让用户明白消费、放心无忧消费。此次“百万寻亲”活动,就是在江苏联通获得“计费检测合格证书”之后开展的,相信一定能够赢得消费者的青睐。
霍然 姚娟