

■ 听证·阶梯电价

用电量分档按年还是按月？
江苏可能也有两套方案

江苏的阶梯电价方案出台后，引起市民热议。快报在昨天的报道中也提到“冬夏两季是用电高峰，能否按照年用电量来分档”的问题。而江苏的现有方案中，只是提到三档的划分，却没有明确到底按年还是按月的方案。记者在采访中了解到，有些居民认为，冬夏两季是用电高峰，而平时用电就会少很多，如果阶梯电价用电量是按年算的话，一年里面的用电量就不会超标。所以这些居民觉得，阶梯电价的基本用电量还是按年算对普通家庭影响更小。

而目前提出的听证方案，只是

提出了每月204度的基本用电量，并未明确到底是按月算还是按年算，所以还存在变数。相关人士也指出，可能真正提交到听证会的方案，会有按年、按月两个备选。

提起用电高峰，毫无疑问就是冬天、夏天两个季节。市民姜女士看到方案时，就仔细给自己算起账来。“我交电费的时候，看见2、3月份的电费觉得很夸张，家里就我和老公两个人，两个月却用了400多块钱的电，2月份大概用了将近400度。”姜女士说，空调用电是最大一笔开销。“冬天太冷，一般卧室的空调夜里是不关的。”而她查

阅此前的缴费单也发现，去年11月用电特别少，只有180多度，“天气不冷不热，没必要开空调。”对于江苏的电价调整方案，姜女士认为按月算的话，她家肯定要交不少钱。“冬天、夏天用电高峰期也就四个月的时间，用电稍多一些，应该在第二档，多的时候甚至到第三档，而一年中多数月份用电都不超过204度的。”姜女士说，全年用电量应该不超过2448度，这样她家用电不会涨价，而如果按月计算的话，夏天、冬天几个超过204度甚至超过348度的月份，肯定要交不少钱了。

记者采访中也发现，像是姜女士这样的家庭并不少，她认为自己属于不该提价的80%的居民，希望不要因为这次调价而影响电费支出。“想来想去，我觉得按年算是最合理，对我们来说也是省钱的。”姜女士说。

对于204度的第一档基本用电量，尽管很多人认为标准定得太低，但从目前国内多省已发布的听证方案来看，江苏省物价局拿出的这个方案中所定的首档电量每月204度，其实并不算低的，目前来说，仅次于浙江方案中第一档所定的213度。

相对于江苏方案只是规定了三档每户每月用电量，浙江的阶梯电价听证方案中，就提供了两套方案，一套是按月用电量设置档级，即213度和394度两个数字作为节点；而另一套方案，则是按年用电量，即2556度和4728度设置分档。尽管江苏的听证方案已经出台，但到底是按月还是按年算，方案中也没有定论。

有分析人士称，江苏据称也是类似浙江那样的两套方案。不过，到底最终会采取什么形式，还要等听证会之后再谈。

现代快报记者 张瑜

■ 听证·出租车调价

南京出租车调价方案今日听证

涨价成为听证会焦点；听证会前，市民提出三个“不涨价”的办法



油价上涨，司机压力大，对乘客的影响也不小，化解成本压力，应该在涨价之外再多想想办法
IC供图

今天下午两点，南京市出租车调价听证会正式举行，包括消费者参加人、旁听人员以及经营者参加人、专家学者、听证人在内，共31人将参加这场听证会，对方案中“10元起步价”、“早晚高峰双计费”、“超过20公里收取返空费”等焦点内容进行听证。而在既有方案之外，市民也提出了其他办法来缓解出租车成本增加，用一位市民的话说，就是“不能老想着要乘客多掏钱”。

□现代快报记者 鲍铭东 张瑜

■ 听证焦点

起步价

拟从9元提高至10元

双计费

早晚高峰期间，时速低于12公里时，拟按“车公里价/每5分钟”计时收费

每公里运价

拟从2.4元涨至2.75元

返空费

超过20公里收取返空费

■ 忧虑 现有方案围着涨价打转

3月9日，南京市物价局在官方网站发出公告，向社会征集听证代表。4月12日，南京出租车价格调整听证方案终于出炉。在这份详细的方案中，明确提出早晚高峰期间实行“双计费”，即出租车时速低于12公里时，按“车公里价/每5分钟”计时收费。而在运价结构的调整上，现行的2元燃油附加费中的1元并入起步价，即拟将起步价调为10元/公里，而另外1元钱有两种方案，一种是并入车公里价，每公里加收0.35元，变为2.75

元/公里，第二种是1元燃油附加费继续保留。

按照新方案，以后按联动办法加收的燃油附加费，都要进入起步价或车公里价，方案还提出，继续维持夜间(23:00—05:00)车公里租价加收服务费0.3元/公里。

昨天，记者联系多位听证会参加人时，不少人都表示已经准备好了发言内容。消费者参加人张菡菁表示，她从身边的同事、朋友那里收集了不少意见，这些意见，她都会今天的听证会上阐明。

■ 声音

不能老想着让乘客多掏钱

南京出租车运价调整，按照此前公布的听证方案，起步价将提高到10元，而且每公里运价也可能提高，还将实施高峰时段双计费以及20公里以上收取返空费，这样一来，打的价格将大幅提高。昨日，快报记者采访了一些市民及主管部门人士，多位受访者一致表示：消化油价上涨成本有很多途径，能不能不要老盯着出租车调价这一条路？

办法1

放开出租车广告
冲抵份子钱

南京市出租车实施“八统一”，管理部门规定，车身、顶灯及车内不得做广告。然而，对比上海、杭州、广州、武汉等大城市，以及苏南的苏州、无锡等城市，都没有出租车不得做广告的规定。平心而论，“八统一”带来车身、车内清爽整洁，是南京出租车的一大亮点，但也有市民和部分的哥提出，能不能不要一刀切，适度放开一点出租车广告？如车内座椅和后窗，是否可以适度发布广告？取得的收益可以用于补贴“份子钱”，从而降低的哥的负担，也省得一碰到油价上涨等成本增加，就要调价。

对此，南京市客管处负责人表示，目前还没有开始研究此事，但这一点应该是可以讨论的，外地也有城市这么做。据了解，南京前些年曾经有过放开出租车广告打算，最后因为担心影响行车安全和其他原因，才打消了这个念头。如果适度放开出租车广告，那就要全面评估一下，到底开放多少合适？能够取得多大的收益？该由谁来操作？虽然武汉一家出租车公司对出租车LED电子广告屏一个月的广告报价高达上万元，但业内人士表示，出租车广告发布收益应该不会太高，“钱景”有限。但多位人士表示，起步价涨1元，意味着一辆出租车一个月增收1200元左右，如果能够通过广告消化掉这一块压力，也未尝不是件好事。

办法2

完善电话叫车
为的哥减负

推广电话叫车，减少出租车空驶里程，也能起到给的哥减负的作用，也省得向乘客收取返空费。遗憾的是，目前南京电话叫车推行得不成功，实际叫车成功率很低。

业内人士分析，电话叫车成功率低的一个主要原因，是高峰时段出租车供不应求，根本没有空车可以提供，还有一个重要的原因，是高峰时段路堵，的哥不愿到市中心来，觉得不划算。另一个比较大的问题是诚信评估机制的缺失，有的乘客电话叫车以后，经常为了省时间坐着别的出租车走了，造成的哥白跑，这又会造成恶性循环——的哥更不愿意接电话叫车的活，市民会抱怨电话叫车越来越难。

其实，对于始终难见起色的电话叫车业务，的哥张师傅提出他的设想，关于解决叫车诚信的问题，能否建一个支付平台？司机、乘客确定接受这笔业务后，乘客通过电话向该平台支付一笔费用（如10元），在打车付费时扣除，如果乘客一方毁约，这笔预约定金不退，如果的哥毁约，投诉查实后加倍退还乘客这笔费用。另一位哥的师傅认为，高峰时段城区路堵严重，的确对电话叫车业务发展不利，但对有急切用车需求的乘客，还是可以提供叫车服务，大不了实施差异化收费（例如起步价加倍）。不过，也有的哥认为，起步价加倍这样的差异化收费作用有限，不足以吸引的哥高峰时段到市中心带客。

办法3

鼓励乘客拼车
缓解打车难

提高的哥收益，适度缓解高峰时段打车难的另一高招就是鼓励出租车拼车。对于这点，不久前现代快报和乘客委员会组织过一次相关部门的研讨，与会人员一致认为，南京市出租车拼车按照相关条例是允许的，也能在一定程度上缓解打车难，并且拼车也很节能环保。但问题在于，现行的出租车硬件设施还不能满足拼车的要求，乘客无法知道哪些车可以拼车，这些车的去向是否与自己的一致，等等。此外，的哥也无法分别给两批乘客出具发票，因而实际拼车成功率低得可怜。

要想突破出租车拼车面临的瓶颈，需要改造现有的计价器和顶灯，使计价器具备分别计价和打印发票功能，顶灯具备显示可以拼车及去向的功能，这样也能在交接班时顺路带客，提高司机的收入。计价器厂家对改造计价器的成本作出了初步测算——改为热敏打印需七八百元，普通打印费用是四五百元。的哥还建议，将首批乘客拼车价格由目前的7折降为6折，将第二批乘客拼车价格定为全价，这样更有助于提高拼车的成功率和积极性。如果南京出租车拼车现存问题能够解决，的哥的收入应该会得到提升，同时，化解油价上涨成本的途径，在调整运价之外，也多了一条。