

B04

我们的公交梦

关注菏泽市民交通福利之现状篇

今日菏泽

公交是一个城市的名片,公交之于城市的意义又何止门面?它是城市发展,城市现代化过程中绕不开的话题。公交之所以成为市民关心的话题,是因为它牵扯到城市交通的方方面面,在机动车数量急剧膨胀的今天,菏泽终要面对交通拥堵问题,而仅靠修路不仅耗资巨大,也不是根本解决之道。大力发展公共交通既是解决拥堵问题的治本之策,也是体现城市文明进程的有力之举。

和其他城市成熟的公交系统相比,菏泽公交尚未成熟。在菏泽公交三十余年的发展中,有值得赞许之处,更有困难重重,值得反思之处。

# 公交理想遭遇“营养不良”

由于公交车间隔时间长、价格贵、站点不完善等原因,导致面临乘客稀少的尴尬

本报记者 姚楠 田卉

家住金都华庭小区的韩女士想坐公交车去长江路,可在家门口的公交站牌等了将近20分钟,还没见到50路公交车的踪影,她渐渐不耐烦起来,停顿了一下,索性招手拦了一辆出租车。

这样的场景对多数菏泽市民并不陌生,在汽车越来越多、自行车和电动车一点没少的菏泽城内,公交车作为城市公共交通工具,却凸显出“营养不良”的尴尬局面。

## 尴尬:城市交通,菏泽公交未显现优势

27日早晨7点40分,正值上班高峰,在菏泽长途汽车站附近的牡丹路上,行色匆匆的人群,川流不息的私家车、电动车、自行车。然而,长达10.5米仅载着几位乘客的2路公交车。

与2路公交车乘客少的尴尬相比,汽车站附近的三轮车、人力车、出租车则生意红火。公交作为其他城市最为廉价方便的代步工具,在菏泽为何如此被冷落。对此,记者走访了一些市民和乘客,在乘客们的时间帐和金钱帐中,人们不难得出公交受人冷落的原因。

从汽车站拎着行李结伴而行的张娜和林琳准备去火车站,出汽车站门口,距到火车站的2路车站点不足50米,在汽车站附近等待拉客的三轮车主一看到

## 发展:菏泽将日趋完善公交车线网

韩女士告诉记者,虽然等车让她不耐烦,但最近,“菏泽将上



菏泽公交公司院内停放的公交车。 本报记者 邓兴宇 摄

60辆新能源公交车”的消息让她对公交车又充满了期望。

8月25日,菏泽市与中国重汽济南豪沃客车公司签订了一份价值近3000万元的购车合同,欲引进60部节能环保的“LNG”(液化天然气)公交车,按照合同约定,新车将于10月亮相菏泽。这种新型公交的优点就是更省钱、更环保、更舒适。

60部车3000万元的投入,给菏泽市民带来的,不仅是更豪华、更舒适的公交出行,也释放了菏泽市政府加快发展公共交通的信号,因为伴随着60辆新车的投放,菏泽市内将增开6条新线路。

线路开辟上,菏泽城区内的公交系统日臻完善。目前,菏泽市基本形成了四纵六横二环为骨架的公交线网,达到了城乡线路20分钟左右,市区支线10—12分钟,市区干线8—10分钟的运营能力。据统计,菏泽公交车年客运量2600万人次,万人公交车拥有量4.5标台,公交出行分担率12%。

从2010年,菏泽市开始将公交发展写入每年的政府工作报告,并提出了三年公交发展规划的意见,指出至2013年,菏泽市公交要达到中等发达城市公交发展水平,公交车辆达到500部,万人拥有量达10标台。

## 问题发了“枪支”也要配好“弹药”

本报菏泽9月27日讯(记者 田卉 姚楠) 60辆新能源公交车来到菏泽后,停在哪里或将成为摆在公交公司面前最现实的问题。一位公交系统的老职工向记者打了个形象的比喻:“上新车就像发枪一样,而停车场、修车设备、站点管理房等配套设施就像子弹一样,好枪支,也要配弹药。”

据了解,目前菏泽市区内,供公交车停放的场所共有四处:公交公司院内、菏泽医专北校区、汽车西客站,以及黄河路立交桥附近,除了第一处,其余三处都是租赁的场地。

公交公司一位工作人员告诉记者,除了没有停车场,还没有站点房,所以目前对线路的管理只能野外操作,给管理线路带来难度,尤其到了冬天,外面气温低得站不住人,他们还得在线路上跑,即使这样,也难免出现车辆不按时发车、绕行等不规范现象。

“公交线路的增设,不仅仅是上车的问题,而是个系统工程,只有硬件设施、软件管理水平都上去,才能真正实现公交的优先发展,快速发展。”这位工作人员称。

晨光文具

晨光中国驰名商标

晨光文具诚招野城、成武、金乡代理商

代理优势

加盟前景

晨光文具鼓励、支持三级城市代理商,完善整个市场网络平台,晨光代理商享有六大优势:

- 1、独家长营:三级城市代理商确立后,总部不在其区域发展新的经销商,保障其区域唯一核心客户的待遇。
- 2、市场拓展支持:晨光文具提供广泛的户外广告支持,提供陈列道具,宣传物料、陈列技巧支持,促进经销商能够建立理目的品牌形象,实现高水平的管理运营。
- 3、产品差价权:享受全国统一折扣供货价,对样板店和下一级代理供货差价利润。
- 4、品牌和新品支持:行业第一品牌,是晨光文具对各级合作伙伴强有力的品牌资源支持!在全国拥有极高的知名度和众多忠诚消费者,晨光的品牌号召力可以转换为购买力促进销售!
- 5、资源共享:晨光拥有20多年丰富的文具零售经验,这些资源全部可以与合作伙伴共享!如品牌LOGO营销理念、员工培训、推广策划、品牌管理、物流管理等。
- 6、全程服务:晨光拥有行业内最专业的营销团队,我们提供360度全方位优质服务,包括产品规划、陈列、库存管理、形象设计、物流服务及其他服务。

1、万亿商机,引爆市场  
中国文具市场潜力巨大,据权威统计显示,文具行业前景诱人,目前中国学生超过2.3亿,每人年平均消费约300元教育投资是大势所趋,再加上企业、事业单位的办公需要,市场前景含巨大商机。

2、强大品牌,高额收益  
晨光文具拥有最权威的营销专家团队,精通零售店形象设计、商品结构规划、商品陈列、顾客管理、经营改善等各个系统,作为文具行业最具影响力品牌,晨光会为每个经营者带来强大的品牌支持和管理支持,保障每一个合作伙伴享受高投资回报率。

3、垄断商机,财富盛宴  
晨光文具率先在二、三级市场站独准一代理商,严格的区域销售保护,杜绝无序竞争,降低经销商风险,坐享滚滚财富。

加盟热线: 0539-8021238 13589626616 (王经理) 地址: 山东临沂市新汽车站南临中国教育用品采购基地33栋1675号

10年前,谁曾想到电动自行车能红遍大江南北,走进千家万户?短短10年内,电动自行车迅速占领市场,一统天下,最先经营者都圆了百万甚至千万富翁梦。

电动轿车,是继电动自行车之后交通工具的又一次革命,正呈燎原之势在全国蓬勃发展。油价一涨再涨,继电动自行车之后的又一黄金商机。

# 奇瑞电动汽车诚招空白县区代理商

从事摩托车、电动自行车经营者优先

作为国家重点扶植的民族汽车品牌——奇瑞集团从2001年就开始从事新能源汽车研发,承担多项国家课题,仅去年就投入24亿元进行电动汽车研发。

目前上市的奇瑞QQ3纯电动汽车,是经济高效的小型交通工具代表者,价格便宜、体积小、安全性高,易驾驶、好学,采用自动挡操

控,充电方便,民用220V即可。

2011年1月26日,奇瑞电动汽车在菏泽成功上市。随着油价不断上涨,因省钱省油省手续,奇瑞电轿在菏泽销售火爆,供不应求。公务员、教师、医生、企业老板,还有接送孩子的中老年人和妇女,成了驾着电轿出行的时尚一族。

经厂家授权,奇瑞电动轿现面向曹县、定陶、鄄城、成武、东明诚征县级代理商,对代理商统一广告宣传,低投入、高回报,让代理商在家门口轻松赚钱,坐拥黄金商机。

近日,奇瑞集团还成功研发出带空调的奇瑞电轿,价格仅5万多元,填补了一项国内空白。

奇瑞电动汽车菏泽经销商:  
正邦电轿行  
地址:菏泽市人民路一中分校南500米路西  
招商电话:0530-5079898  
13805300911  
郓城:6232888  
巨野:8311198  
单县:18854032103

