

National

铁路暑运启动 预计发送旅客2.46亿人次

◎本报综合报道

全国铁路暑运1日正式开始,据铁道部预计,在7月1日至8月31日期62天暑运期间,全国铁路发送旅客预计达到2.46亿人次,同比增加1407万人次,日均397万人次。为方便出行,全国铁路部门采取多种措施方便学生购票,并加开了动车组和临客。

加开了动车组和临客

铁道部新闻发言人王勇平分析说,今年暑运客流的特点,一是以大专院校学生、旅游观光、休疗养客流为主,客流比较均衡;二是集中于京哈、京沪、京广、陇海等主要干线和北京、上海、哈尔滨、西安、成都、大连、青岛、杭州、黄山、张家界、桂林等主要旅游城市、风景名胜和避暑胜地;三是8月份开始西安、武汉、郑州、太原、兰州、成都等铁路局进疆采棉客流逐渐增大。

为方便旅客出行,全国铁路部门采取多种措施方便学生购票,并加开了动车组和临客。



全国铁路部门采取多种措施方便学生购票 资料图

加开了动车组和临客。

铁道部日前宣布,为进一步满足人民群众的出行需求,在原已开行动车组的基础上,再增开33对

“和谐号”动车组,并增加动车组停站50余个。

据北京西站负责人介绍,学生客流在暑运期间形成旅客集中时

段,学生流、旅游流叠加,暑运期间将出现两个阶段的客流高峰,7月7日至15日为暑期第一次客流高峰,以学生流为主;8月份为旅游流高

峰,8月中下旬旅游流、探亲流和学生返校客流将呈现交织态势,形成暑期的第二次客流高峰。

为方便暑期学生返家购票需要,集中办理学生票工作已全面启动,北京铁路各站已经开始集中为首都大中专院校学生办理返程车票。

新特点:可办理返程票

北京铁路局客运部门负责人介绍说,今年暑运一个新特点就可办理返程票。北京西站在北售票大厅、南售票处、地下中售票处设立学生票专口,从1日开始,专门发售8月20日至9月10日的学生返程车票。但仅限居住地有始发到京列车的返程票,中途车站暂不办理。北京铁路局管内天津、天津西、石家庄、唐山、秦皇岛、保定等站也可办理学生返程票。

记者从北京西站了解到,在北京西站集中办理乘车日期为7月1日至7月31日、8月20日至9月10日的往返车票。目前已办理学生团体火车票7万多张,其中返程车票1万多张。

奥运门票首阶段配额270万张 众多门票抽签产生

北京奥运会第一阶段门票销售于6月30日截止。新华社记者7月1日从北京奥组委票务中心获悉,目前初步统计已收到超过70万份订单,申购门票的数量超过490万张。

据了解,截止至6月20日,北京奥组委通过北京奥组委官方网站、中国银行营业网点和邮寄订单三个渠道收到的订单数量为36万份,申购门票数量超过220万张。短短10天时间,这一数字大幅增加。目前,北京奥运会官方网站注册人数超过100万。

北京奥运会共有700余万张比赛门票面向公众销售,按照销售比例安排,第一阶段用于销售的门票(含开、闭幕式)约为270万张。目前70万份订单申购门票数量超过490万张,已大大超出这一数字。由于包括奥运会开、闭幕式等热门门票远远超过公开销售的数量,因此需要通过抽签确定。

新疆实施政府大额医保补助

为缓解看病贵难题,从7月1日起,新疆在自治区级参保单位范围内推行政府大额医疗补助金制度。

根据新疆近日出台的《关于进一步完善自治区基本医疗保险有关政策的意见》,在不增加参保人员个人负担的基础上,自治区本级于7月1日起,在基本医疗保险制度大额医疗补助金制度上,建立政府大额医疗补助金制度,政府按参保人员人均5元补助,所需资金由自治区财政承担;从7月1日起,乌鲁木齐市、自治区本级基本医疗保险单位缴费费率将在6.5%的基础上调高到7.5%,增加1个百分点,个人缴费比例不变。

据悉,缴纳了大额医疗补助金的参保人员,住院治疗费用超过基本医疗保险最高支付限额以上的,其医疗费用可在大额医疗补助金中支付。以自治区本级为例,参保人员在参加基本医疗保险的基础上,每人每月向社会保险经办机构缴纳10元钱(含政府补助5元),符合基本医疗保险规定,其住院治疗费用在一个年度内超过基本医疗保险最高支付限额(3.6万元)以上的10万元部分,可由大额医疗补助金支付。

北京实行交通事故快速处理办法

1日是北京市实施机动车交通事故快速处理办法(以下简称“快速处理办法”)的第一天。交管部门表示,大部分司机是在民警的帮助下使用快速处理办法的,他们适应新办法还需要过程。

记者上午通过北京交管部门指挥中心大屏幕看到,至9时共发生机动车轻微交通事故283起,90余名司机使用了快速处理办法。交管部门负责人告诉记者,事故发生后,大部分司机首先想到的还是打电话找交警,而不是按照新办法规定自行填写《机动车交通事故快速处理协议书》(以下简称“协议书”),同时,多数司机没有携带《协议书》,报警的司机大部分是为了获取《协议书》。(以上均据新华社电)

南京:房价高涨导致房主恶意违约案增多

◎据新华社电

买房者张先生近日遇到了烦心事。今年初,张先生通过房产中介签订了定金合同,购买了一套房产,因卖方要到5月份才能拿到新房并迁走,双方直到5月下旬才在房产局签订了买卖合同,买主在当日将全部房款付清,但卖主周女士又以结婚证、户口簿不在身边无法缴纳个税为由,迟迟不办理手续。

近期,南京二手房交易市场频频出现这类房主卖房后违约的现象。究其原因,是由于房价大幅上涨,造成部分卖房人心理不平衡,于是便出现违约现象。主要有拒绝

办理过户办证手续、故意推托不及时办理过户手续、直接毁约拒绝出售等现象。

据房产中介“我爱我家”市场部舒莉莉介绍,纵观南京房市,一年以来住宅持续热销,房价涨幅超过30%。房价快速上升,必然给普通购房人和卖房人的心理造成一定的影响。近两个月,“我爱我家”协调处理了多起因房价上涨卖方违约的案子,其中有4起最终通过法律途径解决,均以卖方败诉而告终。为此,“我爱我家”的专业人士作出以下提醒:

对卖方来说,在准备出售房产时,应权衡清楚后再出手,理智

地签订协议,避免日后产生纠纷,并赔偿高额违约金。因为《合同法》规定,当事人应当按照约定全面履行自己的义务,发生违约情况时,依法按照协议上约定的条款进行赔偿。

对买方来说,在挑选房子时,应选清权属清晰,短期内可以正常交易的房子。对于那些需缴纳个人所得税和营业税的房子,切勿轻信某些房主和中介提出的推迟过户等以达到避税目的的方法。产生纠纷后,买卖双方积极协商解决,不能协调的,依法向司法机关提起诉讼,运用法律手段维护自身权益,切不可采用武力及非法手段解决问题。

西安:建设单位不得对经适房装修

由西安市房屋管理局等六部门联合颁布的《西安市经济适用住房管理实施细则》将于7月1日起正式实施,细则明确要求建设单位不得擅自对经济适用房进行室内装饰、装修。

细则中指出,凡以经济适用房名义取得的划拨土地,严禁转为其他用途。购买经济适用住房的对象为中低收入家庭,购买经济适用房实行申请、审批和公示制度。符合条件的个人或家庭只能购买一套经济适用房,单身购房者年龄必须在30岁以上。

细则中还要求,建设单位不得擅自对经济适用房进行室内装饰、装

修。套型面积标准应坚持以中小套型为主,单位户均套型建筑面积不得超过80平方米,最大套型建筑面积不得超过120平方米,大套型不得超过总套数15%。申请人实际购房面积超过批准面积部分须向市经济适用房主管部门补交差价,差价按购房合同价格的15%收取。

另外,细则还指出,开发建设单位应按项目住宅总面积的1.5%向市政府提供廉租住房,由市经济适用房主管部门以市政府确定的廉租住房收购价格购买。无法提供廉租住房的建设单位,应上缴廉租住房建设资金。(据新华社电)

Brilliance Auto | 一路有我 华晨汽车

“南下战略”大提速 华晨汽车发展大跨步

“高起点自主品牌”生力军华晨汽车确定了“两步走、翻两番”的“十一五”战略发展纲要:到2007年,预计实现整车年销量达到30万辆,年销售收入达到400亿元,实现第一个翻一番目标;到2010年,实现整车销量50万辆,销售收入800亿元,实现第二个翻一番目标。2007年6月25日,标志着华晨集团发展史上又一项重大结构调整和战略布局的华瑞汽车项目,为实现十一五战略发展纲要中第二个翻一番目标打下了坚实的基础,也标志着华晨集团加快实施“南下战略”,打造跨地区、全域型国际化汽车集团迈出了坚实的一步。

作为民族汽车工业的领航者,华晨汽车在2007年继续保持强劲的发展势头,以一个极具责任感和进取心的现代企业姿态,续写着自身的辉煌:3月18日,代表民族汽车目前最高技术水平的“自主第一”中华1.8T在人民大会堂隆重上市;3月27日,华晨在俄罗斯“中国年”上大放异彩,总金额达13亿美元的8万辆金杯海狮凭借传奇品质进军“冰雪之国”;5月20日,上海车展期间,中华骏捷FRV、中华高级运动型轿车中华COUPE、中华尊驰柴油版、豪华房车版瑞麟MPV、奇瑞瑞麟SUV等“华晨七剑”剑指“颠覆海洋”发起猛烈挑战;5月30日,中华1.8T中标中央国家机关政府采购,打造新一代“国新”;今年上半年,华晨可实现整车销售14.6万辆以上,同比增长59%;销售收入221亿元,同比增长55%;全年将实现整车销售30万辆以上,同比增长43%;中华品牌连续6月月均销售过万辆,成为最畅销的中级自主品牌轿车。2007年,华晨将全面实现“十一五”战略发展纲要中的第一个“翻一番”目标。

“大旗一日同风起,扶摇直上九万里。”华晨汽车再一次以它勃发的雄姿和骄人的业绩,向人们展示着商用车与乘用车并举,建立南北两个基地、整合国际国内两种资源、开拓国内国际两个市场的发展宏图。

建好“两个基地” 奠定长远发展

“四川人杰地灵,汽车市场前景广阔,尤其是皮卡、SUV以及后续的新车型等车型适合当地及周边区域的市场需求,是华晨汽车建立南北两个基地,实现跨地区发展的有利区域。”在川、辽两省政府领导共同出席并为华瑞公司接牌的开工仪式上,华晨集团董事长、总裁祁玉民满面春风如是说。

6月25日,在四川绵阳市国家级高新技术开发区开工建设的华瑞汽车项目,是华晨汽车“南下战略”和南方基地建设的重要组成部分,也是川辽两省进一步对外开放、深化合作取得的成果。一期工程将形成金杯品牌系列越野车、皮卡、轻型客车和中型卡车6万辆产能,作为出口基地,部分金杯海狮面包车将出口到东南亚。到2010年二期工程完成后,将成为整车10万辆产销能力的重要基地。

在华晨的“两步走、翻两番”的“十一五”战略发展纲要中,华晨汽车明确提出到2007年,实现整车年销量达到30万辆,年销售收入达到400亿元,实现第一个翻一番目标;到2010年,实现整车销量50万辆,销售收入800亿元,实现第二个翻一番目标。

华瑞汽车项目正是华晨为在2008至2010年实现第二个翻一番目标而全力实施的重大项目,充分利用四川资源,扩大产能规模。目前,华晨集团主要有华晨宝马、华晨金杯、沈阳金杯车辆制造三大整车厂,4家发动机厂,整车布局偏重北方。同时,在南方发动机遇势有待进一步发挥。按照祁玉民的“南下战略”,华瑞汽车将依托绵阳新晨动力机械有限公司(即“新

晨动力”)的发动机优势,并在此基础上延伸整车业务,形成“南有绵阳,北有沈阳”的“双核”战略架构。

祁玉民表示,华晨汽车将按照项目规划目标,分期实施,加快推进,精心组织,确保2008年“五·一”前整车下线,当年实现产销2.5万辆,并于次年实现一期工程规划的6万辆产销目标。

整合“两种资源” 谋求全面腾飞

作为民族汽车的大型骨干企业,华晨的发展史就是一部“整合国际国内两种资源,实现持续高效发展”的历史。

技术方面,华晨从诞生之日起就坚持写起点“自主创新、自有技术、自主品牌”的发展道路,“以我为主,外部为辅”,整合全球优秀汽车资源为我所用,通过引进、消化吸收、再集成创新,掌握核心设计技术,打造民族精品车。中华骏捷的成功,正是这一发展思路的一个缩影。这款融汇欧洲造车理念、采用意大利宾法公司设计、源自宝马血统、得到保时捷技术支持、由中欧千名汽车专家倾情合力打造的经典家轿,从2006年上市至今持续热销,以8万多辆的业绩创造了国内中级车市场的销售神话,为华晨的翻身立下汗马之功。

资本方面,华晨善于全球资源的利用,通过中外合资、内外上市等有效途径,发挥资本市场融资优势。仅2006年,华晨就从资本市场融资15亿元,有力推动了产品研发和技术改造,提高了产品经营的造血功能和自我积累资金的能力,实现了产品经营与资本经营的良性互动。

资产方面,华晨本着存优弃劣的原则,关闭、重组、清算劣势资产,加大集团内零部件和整车企业的整合步伐,形成整体竞争优势。

产品方面,华晨不断优化和调整产品结构,打造宽系列、多品种的产品集群。从轻型客车单一车型起家的华晨汽车,目前已在商用车、乘用车两大战线形成了涵盖从A级轿车到B级轿车,从中高级运动型轿车到轻型客车、豪华商务MPV,从柴油版到“T”型车,以及从自然吸气到涡轮增压不同排量发动机的研发和制造能力。

此次南方基地的开工,是华晨整合资源、结构调整的又一项重大战略举措。华晨将重点利用“大木富”沈阳培育的强大科研、生产实力,立足骏捷、骏捷主打的中级车市场,向上发展中1.8T等中高端车型,向下开发1.3-1.6升的A级车。今年4月8日,华晨集团已在沈阳华晨金杯工厂生产A级车项目, A级车项目是华晨一个全新的战略平台,也是未来发展重中之重,一期工程结束后,预期达到8万辆生产能力,二期工程将实现15万辆的生产能力。按照华晨集团董事长兼总裁祁玉民的规划,华晨将“不断优化和调整产品结构,形成宽系列、多品种的产品集群”,将推出二厢、两厢、MPV、轿跑型版本的轿车,拉长延伸产品链条。同时积极巩固、扩大以沈阳为基地的金杯海狮轻客、沈阳金杯轻客的优势,今年完成14万辆的销售目标。

南方基地将实现与沈阳华晨金杯的研发、市场、服务网络品牌资源共享,培育新的增长点和竞争优势。据华晨负责人介绍,华瑞汽车将生产、销售华晨“金杯”全系列车型,包括轻客、商务车、SUV、皮卡、微卡等,还有和新开发产品。目前华瑞已取得国家发改委批准的生产资质,共66款车型。2006年产销金杯品牌系列越野车、皮卡2200辆,2007年将产销5000辆,2008年计划产销2.5万辆。

另外,华晨旗下与华瑞同处绵阳的新晨动力,已拥有“转型汽油、转型柴油、小排量”三大系列25款发动机产品,可就地与华瑞汽车形成配套,进一步发挥华晨集团的整体优势。

拓展“两个市场” 做响自主品牌

民族汽车能否在国际市场上占有一席之地,是衡量我国从汽车大国走向汽车强国的标志。今年3月18日在北京人民大会堂发布的《华晨汽车自主宣言》中,祁玉民提出,坚持国内外两个市场并举,全方位满足国内市场需求的同时,把国际高端市场作为检验自主品牌品质的试金石,大力拓展欧美国际高端市场,推动中国自主品牌走向世界,使“中华”和“金杯”成为享誉全球的知名品牌。

从最初的出口非洲、中东,到去年底15.8万辆中华轿车“一步登天”跨进以德国为代表的欧洲市场,再到今年3月8万辆金杯海狮进入俄罗斯,华晨“乘用车、商用车并举的3+1(欧洲板块、北美板块、俄罗斯板块+其他板块)海外布局”正逐渐呈现。

南方基地建成后,华晨将昂首挺进东盟市场,实现海外“东西南北全面开花”,国际化版图进一步丰满。目前,中国汽车进入东盟市场时机已经成熟,高速发展的中国汽车制造业正让不让地关注这块近在东邻的巨大市场。四川是连接西南、西北市场的重要枢纽,也是进军东南亚市场的前沿阵地。同时,作为西部第一经济大省,四川具有良好的汽车产业配套优势和制造、出口的政策优势。此前,华晨汽车金杯轻卡已成功在越南建立CKD工厂,具有向东南亚出口的良好基础。此次华瑞项目的建设,将为华晨大规模进军东盟国家搭建有力的“战略跳板”。“华晨将充分利用四川资源,扩大产能占领东南亚市场。”

日前华晨海外市场网络已发展到30多家,同非洲、亚洲、欧洲、南北美洲等客户建立了良好的贸易关系,并在埃及、越南、朝鲜等国家和地区建立多家CKD出口基地。2007年,华晨将出口整车3.55万辆,出口创汇3.6亿美元,其中实现零部件出口创汇5000万美元。到2010年,华晨海外销量将占到整车销量的30%以上。

视乎决定飞翔的高度,战略决定企业的成败。毫无疑问,已跃升至全新高度的华晨汽车,必将为自主品牌开创更加辉煌的新天地。