

黄标车成功“洗绿”不足半数

有的花两万多改造才过关，变标不成只能报废，需慎重

济南一机关单位十几辆黄标车为了变绿标，跑了五趟监测站，每辆车花了两万多元才达标。查处黄标车以来，不少车主跑到检测站变绿标，但成功率不足五成，申请变绿标以后，一旦未达标黄标绿标均需收回，车辆只能报废，提醒车主主要慎重。



机动车检测站内，待检车辆排起长龙，不少车辆面临黄标难题。 本报记者 崔岩 摄

本报记者 崔岩

换发动机未必能达标

“把发动机换了，能把黄标变成绿标吗？”14日上午，工业北路正元机动车检测站环保检测线上，一名黄标车主咨询工作人员。这名黄标车主的桑塔纳轿车购于1999年，虽然车开了十几年，因为车况不错，不舍得报废。工作人员笑着摇摇头，“发动机换了，也未必能达到绿标，别花冤枉钱了。”

济南正元机动车检测站站长杨敬斌告诉记者，自从黄标车禁行以来，听说可以改绿标，很多黄标车主跑来改绿

标，花了钱，未必能行。

“有些人听说使用电喷发动机，配备三元催化器、氧传感器，车辆就能变成绿标，都跑去修车。”杨敬斌说，通过更换发动机的方式来实现黄标变绿标，理论上可行，但实际上办起来非常复杂。

据介绍，济南一家机关单位十几辆车都属于黄标车，为了变绿标，就一趟趟往监测站跑，不合格就回去修，结果整整跑了五趟，大修了发动机，每辆车花了两万多元才达标。

一个月仅76辆车“洗绿”

记者了解到，自从去年12月黄标车可以上线检测变绿标以来，大约五成多的车辆初检时因达不到环检标准而“掉线”。

“一个月的时间，正元检测站仅76辆车从黄标变成了绿标，近八九十辆不合格，通过率不足五成。”杨敬斌介绍说，2008年7月1日前生产的柴油车，2000年7月1日前生产的汽油车，绝大多数为黄标车。

那么，什么样的车能够黄标变绿标呢？济南市历城城管

所相关负责人介绍说，汽油车要满足使用电喷发动机、三元催化器、氧传感器，并且是2000年左右生产的少量进口车；柴油车为2007年左右出厂的批次，且使用了电控喷油装置。这部分车要保证未经改装，且经过环保检测后核发了黄标。

据介绍，对于符合上述要求的黄标车，即可携带机动车登记证书、行驶证以及车辆未经改装的相关证明材料，到市区任意一家检测线申请免费换标。

友情提示

改标不达标 只能报废

就在正元检测站，一辆刚买4年的奥迪轿车，在上线检测时尾气没有达标，奥迪车主很不理解。

为什么新车尾气也会超标呢？“除了满足条件，还要了解自己的车况，切忌随意变标。”杨敬斌介绍，机动车尾气超标一般分为四个原因，一是催化转化器出现问题停止工作，二是氧传感器老化失效，三是混合气空燃比不正确，导致燃烧不正常，四是喷油嘴、节气门、空气滤芯过脏。

“如果申请绿标之后，车辆达不到合格标准，那就拿不到绿标，也拿不到黄标了。”杨敬斌提醒车主，一旦申请绿标，必须慎重。

济南环保部门工作人员也提醒黄标车主，检测之前会先收回黄标，如果排放标准达不到绿标标准，车辆要进行维修，一直修到达到标准为止。

如果一直维修不达标怎么办？工作人员表示，那么，这部分车就必须按照报废废车处理了。



黄标



绿标

外来打车软件霸占济南市场

奖励高低和打车成功率决定软件去留

曾经“三足鼎立”，如今外来软件占上风

2013年4月，“快的打车”登陆济南市场。同月25日，由济南市客管中心监管、浪潮集团研发的官方版打车软件“爱召车”也正式面市。9月份，号称国内最大的手机打车软件“滴滴打车”也携500万资金强势加入了这个队伍。

时至今日，当初的“三足

鼎立”已不复存在。“身边百分之七八十的司机都在用打车软件。”鲁能出租车公司红旗车队的孙先生表示，但占据主场之利的“爱召车”却用得很少。

事实上，“爱召车”从面市之初就曾引来不少争议。其中最重要的一条就是打车成本

的问题。除了有5元的电召费，还有2.5元的信息费，这引来不少市民的不满。而且预先充值50元也让市民觉得挺别扭。

而从司机的角度讲，5元钱的加价也不值得在高峰期跑一趟市区。如此一来，“爱召车”在一开始就陷入了“两头不讨好”的境地。

打车软件未来 便捷是关键

边操作软件边开车易分散司机注意力、年龄大的司机和乘客难上手……风头正盛的打车软件在使用中的问题也不少。进一步增强软件使用的便捷性也成了重中之重。

对此，李敏表示，高峰期难打车就像春运难买票，并不是单纯一个软件或网站能解决的。

而安全性上，李敏认为，打车软件都是向司机语音播报的，这样司机再不用在大街上东张西望去扫货，反而是提高了安全性。

不仅如此，“便捷”这把火也烧到了“支付方式”上。“快的打车”自去年11月就联合支付宝开始进行大规模推广，鼓励支付宝结账。紧随其后，今年1月6日“滴滴打车”也宣布接入微信，支持通过微信叫车和支付，补贴力度也将进一步加大。

而相比之下，“爱召车”则沉默得多。浪潮集团一位工作人员称，目前“爱召车”正在进行升级工作，预计将在年后推出。但对于具体的升级内容和方向，该工作人员表示不清楚。

从去年4月起，省城打车就开始告别单纯的“招手模式”，“快的打车”、“爱召车”等几大打车软件纷纷登陆济南市场。时隔近一年，记者调查发现，济南打车市场几乎被外来软件“快的打车”和“滴滴打车”包场。奖励力度和打车成功率已成决定打车软件去留的关键。

本报记者 万兵

谁的软件实惠多谁就雄踞市场

从出租车司机和乘客的反映来看，软件公司提供的奖励和打车的成功率才是决定软件去留的关键因素。

以“滴滴打车”来说，如果在线时间能达6个小时并成功接下两单生意，软件公司就会给司机10块钱的奖励。“奖励这块儿一个月就多收入300多块钱。”出租车司机李先生说，而接单的还会有额外奖励。

“快的打车”也有类似的奖励措施。“别的不说，一个月的话费靠奖励就出来了。”李先生称。

此外，邀请乘客注册软件、定期评比等，都伴随有一定的奖励。也正是这些形式多样的奖励，让司机使用这些软件的热情越来越高涨，并不停地推荐给乘客。

相比之下，“爱召车”的奖励就少了很多。

从打车的成功率看，“爱召车”在最初面市时就曾因技术故障使得出租车状态显示有误，影响了乘客打车热情。

而其它两款软件，尽管也难达到100%的成功，但根据最新统计显示成功率已达90%。工作人员李敏表示，“精准起点定位”、“智能派发订单”等独创技术能帮用户更快接到单，而这也是占领市场的重要因素。