

## 强降雨今来袭,济南连夜发防汛紧急通知

本报济南7月5日讯(记者 蒋龙) 5日,济南市气象部门发布重要天气预报,预计6日白天到夜间全市有大雨,局部地区有暴雨,过程降雨量全市平均30—40毫米,局部地区超过80毫米。本次降雨主要集中在6日傍晚到上半夜,雨势较强,个别地方1小时最大降雨量可达50毫米以上,并伴有雷电和7级阵风。济南市人民政府防汛抗旱指挥部连夜发布紧急通知,要求做

好强降雨防范工作。

这次强降雨历时长,局部地区雨量大、强度大,各级防汛责任人务必及时上岗到位,强化值班,加强调度,及早安排部署。各级防汛指挥机构要密切关注天气变化和工程运行情况,提前发布预警信息,及时启动应急响应。要进一步落实好各类防汛抢险队伍和防汛料物,确保最短时间到达抢险救灾现场。

各类防洪工程尤其是小型水

库、塘坝巡查人员要加强对大坝、泄洪设施、启闭设施等重点部位的巡查,一旦发现异常,迅速上报,快速处置。在建工程管理单位和施工单位,落实好各项度汛安全措施,紧急情况下要及时撤离施工人员,确保人员和工程安全。

城市防汛要加强对低洼地区、地下商场、各施工工地和立交桥等重点区域的防汛工作,降雨期间要及时组织有关人员上路巡查,发

现有积水情况,及时排水,对危险路段要及时采取交通管制,各地下商场、地下施工工地严防灌水,各河道施工拦水堰要及时疏通,确保河道畅通,对危旧房屋加强防范,及时转移人员。

山洪灾害易发区要高度重视强降雨可能引发的山洪灾害,要充分利用山洪灾害预警设施,及时发布预警,一旦发现异常,迅速组织群众转移,确保人民群众生命安全。

## 青岛出租车公司试水网约车

文/片 本报记者 赵波

全新迈腾车型、起步11元、每公里2.2元,青岛又一种新型高端网约车正式面市。7月5日,由交运集团与首汽集团合作推出的“交运首汽网约车”正式启运,这是青岛本土首家国有出租车企业试水的传统出租车转型。

自购车辆、招聘司机  
定位高端出行和企业服务

“交运首汽约车”平台采取自购车辆、招聘司机的运营方式,提供高端出行服务。“下载APP安装之后就能叫车了,叫车服务包括即叫用车、预约用车、接送机、代人叫车等服务。”交运汽车租赁公司工作人员介绍,车型严格按照青岛市网约车要求,并全部取得网络预约出租汽车运输证。

交运首汽网约车还在车内配备WiFi、纸巾、手机充电器等设施,为乘客提供便利。“即叫用车,平峰时期基本10秒内应答;代人叫车业务既可以为老人提供方便,也可以给企业提供服务;平台对接送机服务的规定更加严格,驾驶员需根据系统推送的航班信息提前15分钟到达机场,飞机延误1小时内(不含)免费等待。”交运汽车租赁公司工作人员介绍。

工作人员介绍,约车平台不仅可以为个人客户提供服务,还开通企业用户服务,进行全方位的企业智能用车数据计算,为企业用户提供数据统计与分析服务。

“我们的起步价是11元,每公里2.2元。从现在到月底,我们推出了优惠活动,每单最高优惠30元。”谈及未来发展,青岛交运汽车租赁公司总经理陈岩表示,第一步将投入200部,已先期到位100部;第二步,车辆规模将达到500部,并增加商务车车型;第三步,视市场发展情况使车辆规模达到1000部。

驾驶员有五险一金  
招54人报了400多人

青岛交运汽车租赁公司工作人员介绍,所有网约车驾驶员均要求三年以上驾驶经验,无刑事犯罪、无吸毒记录,连续3个记分周期未记满12分,再经面试、路考、8天60学时的封闭学习考试,且取得《网络预约出租汽车驾驶员证》,方能正式上岗从事“交运首汽网约车”运营。驾驶员实行底薪制加绩效工资的模式,人员全部纳入交运国有企业的职工管理并交纳五险一金。

“我们计划招54名网约车司机,实际报名人数超过了400人,虽然条件严格,但是仍有不少人通过了各项考试。”交运集团的相关负责人介绍,这些司机报名火爆,看中的正是国企背景的稳定。

由于此前网约车新规出台后限制了大量的网约车运营,大量因车型被限制的司机蠢蠢欲动,这也是正规的网约车招聘非常火爆原因之一,很多招聘现场出现了一个司机多人抢的局面。

青岛交运集团也准备进军网约车行业,日前放出招聘公告,计划面向社会招聘200名网约车司机。青岛公交集团相关负责人介绍,报名现场同样火爆,不到一小时就有260人报名,首日报名名额即满。青岛公交集团的网约车最快有望在8月面市,这将是青岛的第二家本土网约车出租企业。

出租车企业也在谋求转变。5日,青岛出租车公司试水网约车,济南“爱召车”开始发放红包。这样的“触网”举措,初衷是好的,既能实现自身转型升级,又能给乘客带来便利。不过,网约车在技术上领先一步,又靠着红包大战培养起一定的用户消费习惯。在这场角逐中,出租车想要挽回更多客源,就必须服务上下足功夫,毕竟消费者是用脚投票的。

出租车“触网”  
能否虎口夺食

5日上午,在青岛汽车东站前广场,上百辆大众迈腾整齐排列,张贴“交运首汽约车”的标识,驾驶员身着统一制服。

## 相关新闻

多家出租车企业谋转型  
合作模式或在青岛推广

“我们交运有一两千辆传统巡游出租车,交运首汽网约车上线也是我们转型升级的新尝试。”交运集团董事长刘永康说。青岛交运集团的这一转型动作,将会对网约车市场带来何种变化?

目前,青岛的网约车市场上有滴滴、神州、首汽约车、曹操专车,每个平台都有自己的官方APP以及固定的客户群,官方统计已取得合法运输资格的网约车总数在3000辆左右,虽然这一数字要远远低于10000辆现有的传统巡游出租车,但仍在不断增长。

据不完全统计,青岛的传统出租企业有20-30家,这次交运集团先行先试,传统出租行业里正在准备转型升级的还有不少。

去年,青岛成立了深化出租汽车行业改革工作领导小组。青岛市交通运输委副主任、市运管局局长、领导小组办公室主任袁海波曾表示,着力深化出租汽车行业改革,统筹推进传统出租车和新兴网约车融合发展。

“虽然不少出租车驾驶员不愿看到网约车的发展,但这是一种必然趋势,这种垄断下的平衡肯定要被打破。”一家不愿透露姓名的出租车公司负责人说,公司有1000多辆传统巡游出租车,公司也曾考虑往网约车方向转型,但目前苦于没有自己的平台,政府和企业出资都不太现实,他认为交运和首汽的这种合作模式可以借鉴,一旦成型可以全市推广。

“现在各种平台的角力实际是出行市场的细分,未来5-6年甚至更短时间,我觉得网约车和巡游车的概念将越来越模糊,网约车也可以招手即停,出租车也是网约车。”该负责人说。

本报记者 赵波

济南“爱召车”  
发260万元红包

本报记者 刘飞跃

7月5日,济南本土打车软件“爱召车”发放红包。4年前爱召车登陆济南市场,领官方打车软件的风气之先,不过因为市场体验欠佳,推广之初恰逢网约车红包大战,最终败下阵来。如今,新版爱召车重新杀入市场,能否搅动一池春水?

发260万红包  
力争获取用户16万人

5日中午12点,“爱召车”红包活动正式上线。本次活动将持续两个月,红包金额高达260万元。推广计划的第一期,分为乘客红包与司机红包,双向发放。乘客只要下载APP,就可以得到30元打车券包。面额分别为3元、5元以及7元,使用期限自7天至28天不等。

目前,爱召车司机端下载量为7000左右,乘客端约为3万,日均接1000单左右。通过这些活动,初步预计可获取实际用户16万人。

省城的哥孙师傅说,终于看到了本土打车软件争夺市场的举动,这是爱召车推广以来迈出的重要一步。“7块钱的红包不少了,济南的起步价才9块钱。”孙师傅说,截至晚上7点,他没有接到爱召车的单子,不过他感觉叫单的比平时稍微多了些。“爱召车界面显示附近有车,但是车上可能有乘客,所以司机未必能接单。”

当天,记者在下午3点和6点通过爱召车叫车,目的地设置为山大中心校区和燕山立交桥附近,订单发出去一分钟也没有司机接单。

新版爱召车在努力淡化官方色彩。对比四年前的爱召车,新版爱召车越来越像一款商业软件。新版爱召车的界面也慢慢趋同于现有的打车软件,乘客可以用多种方式支付车费,而且司机和乘客可以双向评价。爱召车可支持APP叫车、微信叫车、电话叫车三种叫车方式。

网约车市场格局难以撼动  
新爱召车将何去何从?

2016年下半年,随着全国和各地网约车政策征求意见并落地,有八九成的网约车并不符合要求,被迫选择退出。

滴滴与快的合并,并收购优步中国后,滴滴出行俨然成了出行的巨头。从济南情况来看,滴滴、易到、首汽、神州等网约车平台成了主流,其中滴滴份额居首,首汽约车有千余辆。

2017年初,济南客管中心发布消息,济南市现有5家较大的网约车平台公司(滴滴、优步、易到、神州、首汽),2016年9月份以后,五家平台日均接单量10.2万次,其中日接单量10次以上的约有四千辆。从各自的发展战略来看,滴滴要打造一站式出行平台,既有高端车又有低端车,优步主要是低端车。神州、首汽则是高端车型,且神州发挥租车优势开展租车业务,首汽则财大气粗,承诺在高峰时期不加价。

目前济南网约车政策尚未落地,各大网约车平台的战略重点都从数量扩张转向了提高服务质量,并在新政落地前进行自我淘汰和清理,通过星级认证、暗查等手段进行司机筛选。业内人士说,新版爱召车没有政策风险,平台上所有车辆都是正规出租车,传统出租车公司可利用丰富的线下管理经验再把用户抢回来。

截止到5日晚8点45分,爱召车发起订单2029起,新增订单1374起,在线司机最高峰2880余人,完成APP用户1469人,各类优惠券发放18430张,合计90890元。

“发不发红包无所谓,关键是乘客认不认可,这才是最重要的。”的哥姜师傅说。