



缓解打车难,南京不妨借鉴其他城市的做法。

将于6月1日实施的《北京市出租汽车电召服务管理试行办法》,规范出租车电召服务,南京的出租车叫车业务,一直处于“不温不火”的状态。据现代快报记者了解,目前全市每天近万辆出租车,而每天叫车电话量仅700多笔,与之鲜明对比的是,2012年苏州出租车电召成功量为14000笔/日。缓解南京打车难,除了车辆扩容以外,南京是否可以借鉴其他城市的做法?

现代快报记者 刘王伟

2012年8月,南京市民小苏到南京市车管所报考驾照,却必须以必须先通过驾校培训为由拒之门外。今年1月21日,她向玄武法院递交了起诉书,状告南京车管所行政不作为(详见现代快报1月28日A9版)。今天,这起案子将正式开庭。昨天市驾培处调研员张弟宁还是直言,南京驾照离“直考”还很遥远,根据现行法规江苏自学驾驶还是不可行。

现代快报记者 毛丽萍

# 出租车电召服务,不同城市对比鲜明 苏州日均叫车万余笔 南京每天不足千次

## 北京 6月起的哥每天两单“电话叫车”

4月24日,北京市交通委发布《北京市出租汽车电召服务管理试行办法》,办法规定,6月1日起,出租车司机必须确保每日执行2单电话叫车业务,城六区“朝七晚七”提前4小时可保证约到车。这一办法的实施,被认为“或将成为缓解打车难的一剂良方”。

办法规定了出租车电召服务形式、服务违约、服务标准、服务监管以及奖惩措施等内容。包括乘客

两次以上违约一年叫不到车,调度中心提供24小时电召服务,出租车每车每日执行2单电召,“逃单”将受行政处罚等。有北京的哥在接受媒体采访时表示,“每天两单不成问题。”

据了解,目前北京有6.6万辆左右出租车,而每天通过电话叫车的数量,大概在3万起左右,也就是说每天大概有半数出租车参与到电召当中。



漫画 俞晓翔

## 南京 近万辆出租车,叫车率不足1成

与北京形成鲜明对比的是,南京出租车叫车电话被“冷落”的境遇。目前,南京一共有三个叫车电话,分别是南京出租车信息统一调度平台965188,中北出租车公司叫车电话96805以及东方出租公司叫车电话52608608。

965188是基于南京出租车统一调度系统平台的叫车电话,涵盖了市区所有的出租车,负责系统研发的是江苏天泽信息产业股份有限公司。该公司相关负责人告诉

记者,之前,每天通过该热线叫车的人次在300多,随着去年底今年初“调度人员、客户、司机三方通话平台”的建立,目前每天的电话叫车次数为700多。中北和东方两公司的叫车热线独立存在,加上这两家公司的叫车数量,也不足千次。但是,全市出租车总数有近万辆,叫车率不足1成。该负责人表示,这700多次电召中,成功率能达到60%左右,也就是每天成功量为400笔左右。

## 驾驶员 不划算,在市区肯定不“抢单”

昨天上午,现代快报记者在南师大仙林校区附近体验了电话约车。首先拨打了965188,客服人员在确认记者的具体方位后,让记者保持通话状态,半分钟后告知“周围没有抢单的出租车。”5分钟后,记者拨打了中北公司叫车电话96805,同样的等待之后,客服人员告知车号为“苏A827\*\*”的出租车,将在5分钟之内到达记者所在位置。

5分钟不到,这辆出租车停在了记者附近。“我刚好在附近,就‘抢单’了。”这位驾驶员告诉

者,自己平时在仙林跑得多,因为“这里打车的乘客,通常路程较远”。而如果在市区,“是绝对不会抢单的。”

这位驾驶员的说法,得到了另一位哥师傅的赞同。“市区的路线走,单行线多,绕过去花时间不说,乘客很可能已经打别的车走了。”田师傅表示,市区打车的乘客一般路程较近,加上堵车严重,所以“抢单不划算”。

在采访中记者了解到,对于这三个叫车电话,很多市民并不知道。

## 他山之石

### 苏州电召成功量 日均14000笔

据了解,江苏省已有计划今年统一全省出租车叫车电话为96520,目前苏州已经加入其中,并在全国首创电召加泊位加预约的模式,试点车辆300辆,由政府规划提供一定的停车泊位,出租车在泊位内,只接受电话预约,同时车辆的起步价调为15元,比普通车高出5元,取得很好的效果。而北京也将对专门对叫车中心备案,统一收费标准,电召费3元中给司机2元,将来的电召费会向司机倾斜。

据悉,2012年苏州电召成功量为14000笔/日,到2013年底电召成功量再提升28%达18000笔/日。

“电调如果运行良好,是一个三赢的局面。”交通部门一位专家表示,如果乘客在车多付几块钱的情况下能打到车,很多人是愿意的,而驾驶员也乐于接受。同时,还能在一定程度上缓解打车难现状。不过,“完备的电召服务和奖惩规范,应该是南京发展出租车电调业务的一个前提。”

# 自学考驾照被拒案 今天在南京开庭

市驾培处人员:南京离“直考”驾照还很远

## 自学报考为啥难? 没培训记录

日前,公安部交通管理局表示,“我国法律法规没有规定申请驾驶证必须经过驾校培训,但在道路上学习驾驶技术应符合《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》第二十条有关规定。”该规定称,“在道路上学习驾驶,应当按照公安机关交通管理部门指定的路线、时间进行。在道路上学习机动车驾驶技能应当使用教练车,在教练员指导下进行,与教学无关的人员不得乘坐教练车”,此外还须在报名时提交培训记录才能申请考试。

“我们按照法律上的理解,上路驾驶训练必须按照规定使用教练车,由教练员陪同,而现在在教练车都是由驾校集中管理的。”张弟宁解释说。据介绍,车管所即使允许个人报名,可报名时也提交不出相应的培训记录,江苏目前培训记录都由交通部门负责把关。

## “直考”有试点,但效果不好

公安部的表态一出,让很多市民怦然心动。张弟宁解释说,市民可能会把公安部的回应误读为允许自行使用私家车上路道路训练,而法规要求学车必须教练员陪同,并必须使用教练车。而且,培训道路的线路和时间都有明确限制,否则就变成了违法行为。

现代快报记者了解到,事实上国内有省份在试点不进驾校的“直考”,比如内蒙古等省份,但几乎没有学员愿意直考。

## 南京暂不考虑研究“直考”实施细则

试点虽然效果不好,但自公安部的表态出来后,部分城市还是开始研究“直考”实施细则。南京会不会也着手考虑“直考”,现代快报记者了解到,短时间内不会。



现代快报相关报道

## “直考”三大难题

### 难题1: 没有个人教练车

目前,有教练车牌照的车辆只有驾校才有,个人并不能申领。根据《江苏省机动车驾驶人培训管理办法》,教学车辆不仅要符合一般机动车的技术标准,还要符合教学车辆的相关技术标准。

### 难题2: 找不到个体教练

南京市持证教练员均为驾校教练,不存在个体教练员,因此直考学员要找到或租到陪学教练员,实属不易。

### 难题3: 合法自学场地难觅

按照规定,自学的学员需在指定路线上进行学车练习,而最有可能的学车路线就是目前的各个驾校周边的训练和考试路线,如果这样的话,学员依然要到驾校周边进行学车,而不能自行找到一个地方进行练习,如果在非指定路线学车,将按“非司机”驾驶处理。

# 国美新街口超级旗舰店今日 8:58 全面引爆

今日,国美电器新街口超级旗舰店盛大开业,上午8:58,超级旗舰店正式开门营业,同时为期3天的开业酬宾优惠活动全面爆发。全场大牌低价普降20%-50%,赠品、活动一步到位。

## 今日全新亮相 主打“底价购物再加豪礼赠品”

国美新街口超级旗舰店经过为期3个多月的改造,昨日下午终于全方位绽放容颜。作为华东区域第一超级旗舰店,超级旗舰店的开业吸引了来自全球1000多家品牌电器厂商的关注,厂商联合奉献出50000多件精品电器。今天上午,新街口超级旗舰店开门迎客,优惠的家电饕餮大餐就等你来入席。

4月26日至28日,凡在超级旗舰店购买家电的消费者,购单件电器满500元即可获赠电水壶,单品满1000元送电风扇一台,单件电器满3000元送飞利浦电饭煲一台,购厨房电器满400元即可获得帅康小厨宝一个。顾客购不同品类两件以上电器满20000元即可得IPADMINI一台,满30000元即可得IPONE5一台(单件均需满100元),而已预约顾客相同条件购满15000、20000元即可获赠相应赠品。南京国美超级旗舰店负责人表示为保证店内顾客方便、快捷购物,此次赠品发放处设于一楼太平洋停车场处,届时会有专门人员对顾客进行周到服务。

据悉,超级旗舰店此次主打“底

价购物再加豪礼赠品”,诱人力度非常了得。其中2000台惊爆机直降到底,苹果IPONE5仅需3990元(限购100台),苹果IPADMINI仅售1880元,单反相机一款2790元,32吋液晶电视890元,门店人员强调这些特价机已经一降到底,并且数量有限,顾客凭50元定金可以优先选购。除特价机外,各品类价格优惠力度也显而易见,如5.2L滚筒洗衣机仅1398元,39吋LED电视1990元,佳能EOS600D直降650元。同样主打的赠品也是“保质又保量”,包括800台ipone5、1000台ipadmini、500台液晶电视,总计1万多台超值赠品将会全部送出。为了保证超级旗舰店开业特价的真实性,国美同样开具价格保障承

诺:开业期间,如遇到价格下调或高于同类家电商场,国美将给予差价双倍补偿。

## 多重优惠 力推开心购物

除价格、赠品外,国美还推出多重活动,让消费者“优惠触手可及”。26日至28日开业期间,顾客至国美新街口超级旗舰店探店购物,均可参加爱心接力转发短信或微博活动,赢取精美时尚太阳伞一把或金龙鱼调和油一桶(限200名)。同时,登录新浪网还可参加优惠大抽奖活动,赢取ipadmini,液晶电视等。

全新升级的超级旗舰店将让消费者感受“一站式购物体验”,为帮助顾客减少购物过程中的犹豫性,及时实现顾客分流,保证顾客购物的方便

性,优选性,超级旗舰店推出“红黄蓝全场送积分活动”,不参加满额送赠品活动的消费者可以享受积分返还,购红色商品区单品满200送300积分,黄色区单品满300送400积分,以此类推。除此,国美与三大银行联手,推出“3零”分期付款,开业期间持光大银行、招商银行、建设银行三行信用卡可享受“0首付、0利率、0手续费”30分期业务。

在超级旗舰店内,时尚、简洁的门店布局,全面开放的收银台、服务台、咨询台、开票台等公共设备,一步到位的各种赠品、优惠,超精致的家居配件区,触手可及的商品体验区,国美传统特色服务的保留和人性化服务的传承,都将向市民展示时尚家电卖场的全新风貌。