

舟山网约公交的创新与进阶

舟山晚报

朱家尖上线 滴滴网约公交车

5元“随叫随到”破解海岛出行难



□实习生 周昱成 记者 朱蔚 文/摄

近日，滴滴出行联合舟山公交在朱家尖正式推出网约公交服务。

舟山作为海岛旅游城市，朱家尖聚集了大量景区、民宿和客运枢纽，游客出行时段分散、短途接驳需求旺盛，传统固定线路公交存在站点覆盖有限、候车时间长等痛点。此次上线的滴滴网约公交采用“线上预约、智能拼单、动态规划路线”模式，打破“固定路线、固定站点、固定班次”的限制，串联码头、各大景区、酒店民宿集群及商圈，形成适配旅游场景的公共交通“微循环”。

□一海

“滴滴”最近在朱家尖推出网约公交。游客App上一键呼叫，5块钱就能到景区、码头或民宿，车里还有皮质座椅和USB充电口。说实话，这招挺准（6月26日《舟山晚报》报道）。

朱家尖的客流跟城市里上下班完全两码

事，潮汐式的，一阵一阵，而且要去的地方特别分散。酒店、民宿、景区、码头，彼此之间看着不远，但没车就是不方便。网约公交好就好在灵活，车跟着订单走，不用死等固定班次，拼单还能拉低空驶率，票价定在了5块，普惠的属性没丢，灵活的优势也借上了。7月还要开机场专线，到时候码头、景区、城区、空港能串起来，算是一套完整的“微循环”了。

不过话说回来，创新归创新，后续能做的事儿还不少。

福建泉州的做法挺有意思，在古城里投了一批叫“小白”的电动观光车，票价2块，不设固定站点，路边招手就停，也可以在小程序上约车。那些窄巷子大巴进不去的地方，“小白”都能钻，真正把“最后一公里”给打通了。

舟山和泉州环境不一样，一个是海岛，一个是古城，但背后的问题是一样的：旅游城市的公交，不能光想着把人送到地方，还得琢磨让人怎么走、怎么看、怎么玩。舟山其实已经有夜游双层巴士了，但本质上还是固定线路、固定班次那一套，灵活性差了不少。

能不能把泉州“小白”的思路搬过来，结合舟山自己的情况改一改。比如在朱家尖核心景区投放小型新能源观光网约车，同样搞“块状巡游、招手即停、线上约车”，把南沙、大青山、乌石塘、观音法界这些点串起来。票价可以在普通网约公交和网约车之间取个中间值，不贵，但能支撑运营。

舟山已经走出了第一步——从固定公交到灵活公交。下一步，试着从灵活公交走到观光公交，让坐车这件事本身变成一次微旅行，也挺值得期待的。

“颜值”变“产值”，共富真功夫

□薛卿

在近期召开的和美乡村建设工作现场会上，定海乡村成了全市关注的焦点。一批产业项目集中签约，共富市集人头攒动，山海间的“颜值”正在加速变现为村民口袋里的“产值”。这场现场会不仅是一次成果巡礼，更是一堂生动的海岛共富实践课。

透过这份成绩单，我们清晰地看到，我市乡村建设已跨越单纯的环境整治阶段，迈入了“美丽经济”转化的深水区。东海百里文廊是最生动的注脚——它串联起散落的海山胜景，两年多来累计接待游客超400万人次，带动沿线90家共富工坊、3600余人就业，人均月增收2600元。这组数据有力地说明，当乡村的“高颜值”转化为文旅的“高价值”，生态优势便能精准转化为发展胜势。

更令人欣喜的是，乡村振兴的内生动力正在蓬勃生长。现场签约的白泉柚香梅林产业链、岑港风车营业态升级等项目，聚焦农产品精深加工和农文旅融合，这标志着我市乡村产业正从“卖资源”向“卖品牌”“卖体验”跃升。而全区79个行政村经营性收入全部突破50万元、农林牧渔业增加值增速位列全省第二、摘得省级最高荣誉“神农鼎”，这些硬核指标印证着我市乡村发展已从“单点盆景”走向“全域风景”。

站在“十五五”开局之年的节点上，成绩固然亮眼，但缩小“三大差距”的任务依然紧迫。此次现场会既是对过往的检阅，更是对未来的动员。期待我市持续深耕“融合”文章，在产业链、人才互通上拿出更多实招，让定海乃至全市的海岛乡村不仅美在当下、更富在长远，真正走出一条具有舟山辨识度的城乡共富新路径。

餐饮市场难有常胜将军

□一歌

“18元任选3菜、米饭豆浆稀饭免费续”的一家品牌餐饮店，在白泉开业大半年后悄然关门。四五百平方米的店面，租金及人工成本，最终让这家餐饮品牌在白泉遭遇“滑铁卢”（《舟山晚报》6月25日报道）。这似乎表明，餐饮市场没有常胜将军。低价不是万能药，简单复制更不是通行证。

有人把这归咎于低价路线失灵，其实不然。价廉物美始终是制胜之道——通过集团采购降低进价、通过标准化流程压缩用工成本，完全有可能在惠民价格下维持利润。关键在于，薄利需要多销来支撑。白泉店的客流显然没有达到预期中的“薄利多销”临界点，当客流量不足以消化固定成本，低价就会加速亏损。正如附近餐饮店经营者所言：“人流还可以，但不怎么赚钱。”低价能引流，但引流来的量能否托住成本，才是

生死线。

一家店的成功，不代表所有连锁店都能所向披靡。白泉的客群结构、消费习惯、周边业态，与定海、新城等区域显然不同。品牌餐饮在城市中心能火，不代表在白泉也能火。旁边的中式快餐店开业十几年依然稳健，面对冲击推出“半份菜”灵活应对，说明扎根本土、精耕细作比低价厮杀更可持续。餐饮业的竞争，不是把同一套打法复制粘贴到每个角落，而是要因店施策、因地制宜——根据当地客流调整规模，根据消费习惯优化菜品，根据竞争态势调整策略。

餐饮市场没有常胜将军。曾经门口排长队的网红店，转瞬无人问津的比比皆是。精耕市场、贴近客户、灵活应变，才是生存的根本。对消费者而言，乐见平价餐饮的竞争；对经营者而言，低价可以是敲门砖，但不能是护城河。唯有在价格之外，建立起品质、服务、效率的综合壁垒，才能在激烈的市场中立于不败之地。

以赛促练 打造高素质海员队伍

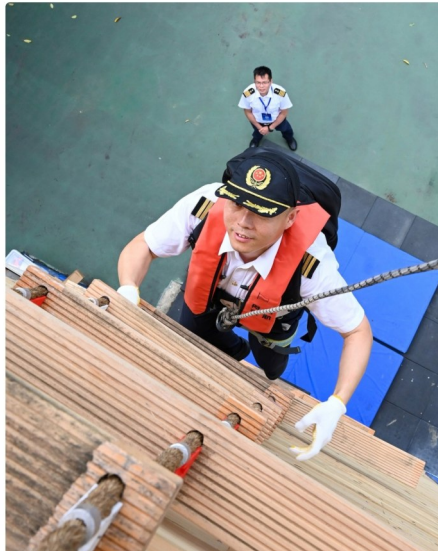


扫一扫，下载竞舟客户端

46支队伍、132名个人选手同台 竞技！第七届中国海员技能大比武 今起开赛

竞舟

2026-6-25 9:22 691阅读



第七届中国海员技能大比武于6月25日至29日在我市举行。本届大比武由交通运输部海事局、中国海员建设工会全国委员会主办，舟山市人民政府、浙江海事局承办，浙江海洋大学、浙江国际海运职业技术学院、中国海事服务中心协办。

□音律

经过连日激烈角逐，6月29日下午，第七届中国海员技能大比武在舟山圆满落幕。本届大比武参赛规模及项目数量均创历届之最，赛事竞技水平显著提升。

这场汇聚了620余名选手、涵盖18个赛项的行业盛会，不仅是对我国海员职业技能的一次集中检阅，更诠释了“以赛促练”的初心。自2011年首届举办以来，从基础操作到全船协同，从传统轮机到智能系统，赛事内容始终跟着行业需求走，恰好对应了中国海员能力升级的路径，让岗位练兵从“软要求”变成了“硬载体”，发掘并培养了大批综合素质优良的海员从业人员和航海院校人才。

与时俱进，赛事才有生命力。今天的航运业，正站在绿色与智能变革的风口上，传统的“靠经验跑船”已跟不上时代。本届大比武首次增设引航员、值班水手、值班机工个人赛，并融入绿色智能航运理论测试，把AI、大数据、无人船舶这些前沿内容放进考题。这种紧贴智能化发展的赛制设计，就是一种鲜明的指引：新时代的海员，不能只做传统的操作者，更要做智能系统的掌控者。

舟山15年坚持办好海员技能大比武，彰显这个海洋大市的海运底蕴和发展定力。立足产业所需、舟山所能、未来所向，舟山正全面实施“十万海员聚舟”工程，构建海员全链条集聚体系。这场在舟山举办的大比武，比奖牌、成绩更珍贵的，是它为行业发展提供了动力。当技能在实战里淬炼，当能力向新领域延伸，舟山海员与208万中国海员一道，就一定能在驶向深蓝的航程里，成为最坚实的底气、最可靠的力量。