改进作风 优化环境
晚报调查
监督热线:96706531
报料QQ:800003789
调查新闻大赛

主干道“禁停”为何难以 推进

停车资源缺乏、挖潜乏力、监管缺位致马路停车矛盾日益突出

本报记者 董钊 张亚楠 实习生 杨照君 赵琳琳 张希月

如今,国内几乎任何一个城市都不得不面对机动车总量暴涨与道路资源紧缺的残酷矛盾,济南也不能例外。省城的相关主管部门已经意识到,“马路停车”现象必须得到遏制,才能让原本就不宽裕的城市道路不再被机动车的洪流淹没。

目前来看,“四纵四横”主干道逐步取消停车位已成定势,历山路、经十路、纬二路等正在分段实施。然而,在济南启动“禁停”的一年时间里,这项工作一直在默默进行且进展缓慢。有关人士坦言,禁停难就难在机动车主的停车利益与行人、非机动车的道路权益之间难以找到最根本的平衡点。

1 尴尬 车主改骑车,从没顺当过

由于寻找停车位太过麻烦,加上还要冒着被贴罚单的风险,省城市民张冬放弃开车已有近一年的时间,每个工作日的早晨和傍晚,他都要往返于青年东路和经五路。就是这段约3公里的路程,让他对骑自行车也感到厌倦。

“这么长时间,我压根儿就没顺顺当当骑下来过。”张冬说,途经杆石桥和泺源大街时,在电动车、自行车混杂的非机动车道上,时不时会被停放的汽车挡了道。“停一排也就罢了,有时候还会左右停成两排,自行车一多,只好骑到人行道上。”张冬说,“将车开进辅道寻找停车位的事我也干过,换位思考,原来这么招人厌。”

家住市中区的市民张萍说,平时骑电动车上下班,赶上有私家车从路边进入机动车道时,整个非机动车道往往被占,迎面行驶时,电动车得及时避让,跟在私家车后面时,又得减速尾随,直到汽车进入机动车道。

对于道路资源的占用上,市民王女士说,她的工作单位离家不远,所以她一般选择步行上下班,“道路两边有时候都停着车,留给我们的路就那么一点儿,要是再有辆稍微大点儿的车过来,我就得从两辆车缝隙里挤过去。”

2 举措 防止乱停车,马路装“橛子”

机动车与非机动车、行人抢道的情况,国内城市不同程度地存在,成都、福州、西安等多个城市的交通管理部门开始推出“主干道禁停”的举措。在济南,按照有关整顿停车秩序的先期规划,“四纵四横”八条主干线未来都将逐步取消停车位。目前,经十路、历山路、纬二路等路段正在逐步分段推行。

作为“禁停”最早的试点路段之一,省体育馆附近的经十路沿线已经“全副武装”。从省体育中心向西至五里牌坊的沿线非机动车道上,都已结合各路段实际情况安装上不同的隔离设施,主要以隔离桩、隔离护栏、花坛式隔离桩为主。

同样作为样板路段的历山路南段,半年多前已经安装上了反光隔离桩。之后有段时间,行人和非机动车反映“路上有个橛子很不安全”。但相较于之前汽车堵路的情况,起码有了属于非机动车和行人的空间。

“为了禁停,我们想尽了办法,但这并不是一纸禁令就能解决的事情。”交警部门有关人士称,安装物理隔离设施是退而求其次的方法。“如果不进行物理隔离,根本挡不住机动车停放。随意停放的话,即使是交警全员上路,也不一定能管好一条经十路。”

泺源大街上的咪表已经停用,临时停车位还存在,但随时都可能取消。 本报记者 张中 摄

3 纠结 没位置停就不开车并不现实

与施划标志标线、安装信号灯等道路交通改造内容相比,济南市的禁停工作显得更为谨慎。“车主没地方停车,要占用非机动车道,行人和非机动车主不愿意;不让车主停,他们又有意见。矛盾总是要解决的,如果放任下去,事情就会变得更复杂。”济南交警有关人士表示。

在泺源大街上,前往附近银行办事的市民王先生将车停放在了收费停车位上。据了解,类似这样的沿街停车位已在计划取消之列。“取消停车位可以,总得有停车的地方吧。”王先生表示。

不少车主都持有类似的观点。“停车场和停车位究竟有多少?在哪儿建?怎么分布?那应该是政府考虑的事情。因为没有停车位而要求大家不开车,这不太现实。车开出去没地儿停,这种成本和代价不能只由车主来承担。”车主马先生表示。

有关人士分析,造成道路停车形势日益严峻的最大原因是停车资源不足。据统计,济南市内五区目前每百辆汽车的社会公共停车位约10.9个,截至2012年上半年,市区各类停车位合计31.13万个,按照国际上通行的车辆拥有量与所需停车泊位的比例(1:1.2-1.5)概算,济南市区至少需要停车位84.5万个,停车泊位缺口达到53.37万个。

停车位缺乏显然是摆在交警部门面前的现实难题,也是主管部门对禁停工作采取谨慎态度的主要原因。历下交警大队民警告诉记者,经十路、历山路是此次历下区禁停工作重点推行的路段,此路段停车需求较大,在市交警支队统一宣传的前提下,率先采用“致沿街单位、居民的一封信”的方式,挨家挨户进行宣传,并对违法停车进行温馨提示,而不只是一罚了之。

4 现状 停车位数量增长极为缓慢

据济南交警统计,截至今年1月,济南市机动车总保有量已经突破140万辆,其中,私家汽车总量已接近百万。近3年来,私家汽车年均增长率达到了20.11%,预计仍将继续保持高速增长势头。与之形成对比的是,停车位数量增长极为缓慢。

在这种情况下,行人和非机动车的道路资源正在逐渐被越来越多的小汽车蚕食。“作为主管部门,要保障道路资源享有者的合法权益,静态交通不能任其发展,但又要考虑到停车的刚性需求。”

在历山路推行禁停的过程中,一些对于车流具有较大吸引力的医院、学校等场所成为重点考虑的对象。“我们首先要考虑到沿街有停车需求单位的公益化程度。”

去年,济南市提出鼓励沿街单位开放停车场,但是推行效果甚微。“我们内部车辆都停不完,咋对外开放?”泉城广场附近一家单位的保安这样告诉记者。

在济南,停车位少建、未建或挪作他用的情况并不少见。去年,相关部门对73家单位少建、未建停车泊位等状况的调查数据显示,这些单位共规划配建泊位3.1万余个,而现有停车泊位不足1.8万个,其中3家单位存在立体停车设备未安装的情况。而对建设项目占用、挪用停车场的调查结果显示,34家单位共规划停车泊位8600多个,现有泊位仅为5400多个。

经十路沿线设置了不少隔离设施,以杜绝机动车停放。 本报记者 张中 摄

5 理念 “135”出行方案 市民多不认可

在道路资源紧缺与停车需求增长矛盾日益突出的眼下,交通参与者出行理念的转变势在必行。“许多驾驶人已经习惯了开车,出行方式需要改变。”交警部门有关人士表示。济南市的“三年行动计划”也明确表示,济南作为慢行交通六个示范城市之一,将推进“135”出行方案,即:1公里之内步行,3公里以内骑自行车,5公里以内乘坐公交车。

对此,市民有着自己的感受。“有时候公交车一等就是一二十分钟,转乘也很不方便,所以还是会有人认为,开车更省事、省时间。”市民刘先生说。与此同时,“打车难”的状况也在济南日益加剧。

“在当前环保出行、绿色出行的大趋势下,实施机动车禁停、保证非机动车和行人路权是应该做的。如果行人和非机动车的路权得不到保障,反过来还是会被挤到机动车道上,影响交通秩序。”山东交通学院教授蔡志理表示,从根源上,管理部门首先要建立配套设施,尽量挖掘支路、社区道路及周边单位的停车空间,提供每一个可能的停车位。

在改变出行方面,蔡志理还提到,要改变市民“从门口到门口”的开车观念。“很多时候,车主感觉停车难是因为他一定要把车停到目的地的门口,我要去火车站,就要把车开到进站口附近的车位,我要去某个商店,就要把车停在商店门口……”

在谈到停车资源时,蔡志理表示:“既然现在停车难的问题凸显出来了,新建单位、大型商场、住宅区、公共活动场所等就要严格按照国家相关指标配套足够的停车位。对于老城区,可以在旧城改造中注意预留、扩建停车设施。”

特曲老酒 王者归来

——泸州老窖特曲老酒新品发布暨2013年周华健群星演唱会启动仪式

2013年3月28日,华语乐坛传奇音乐人周华健将携手成都酒博会。周华健此次成都之行,是应邀参加“泸州老窖特曲老酒新品发布暨2013年周华健群星演唱会启动仪式”。为名誉60年之后泸州老窖隆重推出核心战略产品——泸州老窖特曲老酒,盛情助阵!

特曲老酒作为泸州老窖的核心品牌,导演古法酿艺,彰显加冕。泸州老窖集团总裁聚良认为:“特曲老酒体现了泸州老窖作为浓香鼻祖,在1952年率获首届“中国四大名酒”的酒次和地位,是泸州老窖传承酿制技艺的代表作,也是浓香白酒的领导品牌。”

面对代机遇与历史使命,洞察市场风云,把握商业奇迹。2013年,泸州老窖将在空中媒体投入超过15亿,地面以周华健群星演唱会隆重合作销,独行中国白酒新营销模式。“特曲老酒周华健群星巡回演唱会”2013年将在全国各地开展15场,面对在周华健及群星助力之下,特曲老酒将燥遍中华大地,与全国受销商一起领略特曲老酒老、厚、爽的独特魅力。

老:老酒客、老技艺、老味道。就是受顾的口味,也是历史的传承。

厚:历史厚、酒味厚、酒阵厚。泸州老窖的酿酒大师既过“口传心授”积累的厚实功底,酿酒大师做酒如做人,厚德载物的个人修养。

爽:进口爽、入喉爽、身体爽。饮酒之后,身体轻松爽快,是健康的反应。

60年名酒路,岁月沉酿出特曲老酒的“老厚爽”,是年音乐人生体验出周华健的大气沉稳。鲜亚为浓香鼻祖难忘,老酒与天下豪杰对饮。

特曲老酒,王者归来,敬请期待!

▶会议时间:2013年3月28日
▶会议地点:四川省成都市金牛金泉路2号金牛宾馆 大礼堂
▶招商电话:028-83181679 18613736099
▶招商洽谈中心:成都市高新区世纪城 新国际会展中心内 蜀岭五号会所(9号展馆对面)

下沉渠道 拓展商务 精耕民用 共赢发展

——“百年泸州老窖 窖龄酒”2013年度经销商大会即将开幕

时值2013年全国春季糖酒商品交易会在蓉举行之际,“百年泸州老窖 窖龄酒”2013年经销商大会亦将于3月28日在成都市金牛宾馆隆重召开。届时,来自全国各地的经销商代表将齐聚一堂,共商“百年泸州老窖 窖龄酒”2013年度发展大计。

届时,以“下沉渠道 拓展商务 精耕民用 共赢发展”为主题的本次大会将进一步明确2013年“百年泸州老窖 窖龄酒”品牌发展战略规划及实施纲领,为“百年泸州老窖 窖龄酒”品牌未来长期的持续健康发展奠定基础、筑牢根基。

此外,“百年泸州老窖 窖龄酒·魅力时光俱乐部”周年庆典活动位于4月下旬在风景如画的峨眉山隆重举行。届时,泸州老窖集团各级领导,来自全国各地的嘉宾将齐聚峨眉山巅,共启魅力之旅。

▶会议时间:2013年3月28日
▶会议地点:四川省成都市金牛金泉路2号金牛宾馆大礼堂
▶招商电话:028-83181679
▶招商洽谈中心:成都市高新区世纪城 新国际会展中心内 蜀岭五号会所(9号展馆对面)

同舟共“计”赢未来

——2013年国窖1573经销商表彰暨年度规划会议

2013年3月27日,以“同舟共‘计’赢未来”为核心主题的2013国窖1573经销商表彰暨年度规划会议将在成都金牛宾馆启幕。这是在2012年底中国高端白酒遭遇了历史上最大的寒冬后,国窖1573与全国经销商联谊携手共进,及对销售营销策略的重要盛会。

早在2012年底,泸州老窖公司领导就提出了“正视困难、坚定方向、研究方法、赢取未来”的指导原则。因此,在巩固现有市场的同时,国窖1573更以积极创新发展的态度迎接困难。在这次厂商盛会上,国窖1573将启动文化和体育这两个领域的体验式营销,这是今年国窖重要的品牌活动。在消费者越来越重视生活品质和消费感受的时代,这两个体验式营销将成为国窖打开核心客户的强大能力,形成以国窖领袖为核心的“涟漪效应”。促进集团定制及团购销售,提升国窖1573的战略实施。

除此之外,大会现场还将隆重推出国窖1573系列中独具战略意义的四款新品。届时,国窖吸白酒呼吸以及国窖1573产品设计大师位将在现场亮相,解读国窖品牌背后的故事。

2012年后的中国高端白酒的发展形势多变,在严峻挑战面前,泸州老窖公司领导号召国窖人勇敢直面现实、正视当下困难,以便于寻找方法来积极应对,众志成城,化挑战为机遇。这次的盛会,让国窖1573与全国经销商朋友齐齐一堂,共聚同途,相信新的举措会助力国窖吸向新的高峰。

千县·万吨·叁拾亿

——泸州老窖·特曲2013年经销商大会暨新品上市发布会即将盛大开幕

2013年,是泸州老窖特曲历经本初60年辉煌后吸向新纪年的第一步,在这全新起航的时刻,泸州老窖特曲将以雄心壮志谱出泸州老窖特曲(五年),苦等60年酿酒工艺之大成,与泸州老窖老字号特曲双剑合璧,再次踏上征途。在这风雨60年里,是泸州老窖特曲全体员销商同仁的共同努力,才有了特曲今天单品销量“破万吨”的辉煌成绩,在这个承前启后的日子里,泸州老窖特曲将于2013年3月27日上午10:00在成都金牛宾馆召开“千县·万吨·叁拾亿——泸州老窖·特曲2013年经销商大会暨新品上市发布会”,诚邀各界爱酒懂酒人士共同分享特曲成就、展望特曲未来。面对公司将从机遇面、网络面、渠道面、助销面、样板面、产品面六个面立体展列特曲2013年发展规划,开启2013特曲承载之旅。

60年的时光足以成熟一个品牌之道,60年的岁月足以洗练一代产品崛起,但60年的时间并不长,只够新一届特曲承载。2013年,在这个新时代、新形势下,泸州老窖特曲,在贵人风险挑战有时,且接云风济海的重拾壮志,以2013年春交会为契机,共同欢乐一堂,分享、庆祝、展望这一美好蓝图。

齐鲁晚报
生活日报

广告中心服务电话

广告中心客户部:0531-82963188 82616766(文传)
85196567 85196562
85196560 85196158
设计部:
0531-85196177 85196166
(E-mail gengf6666@vip.sina.com 85196232)
财务部:0531-85196569
拓展部:
0531-85196866(主任直)
85196299 85196197
85196138 85196139
省内代理部:
0531-82603360 82963199
85196280 85196186
省外代理部:
0531-82616688 82616800
85196278
经济专刊部:
0531-82608362 85196050
(主任直)82921268
85196166 85196065
85196145 85196030
医疗广告部:
85196055 85196364
85196360
地方广告部:
0531-82966343 85196188
分类广告部:
0531-85196199
85196184(传真)
地址:济南市经十路16122号
邮编:250014

Hisense 新电视 新生活
GOME 国美
智能大平板 普惠千元起
3月28日仅此一天
来国美抢海信
海信UHD超高清 智能大“惠”战
史无前例 空前巨惠
XT880系列 M3101系列
活动地点:国美电器海信电视专柜 活动热线:0531-88695564 全国统一服务热线:4006111111
国美在线 www.gome.com.cn
低价 明码实价,更便宜、更实惠,19天差价返还。
贴心 体验式购物,39天质量问题可退货,提供更省钱的购物方案。
保障 99天质量问题可换货,提供长期售后服务,20万专业服务人员。
全国服务热线 400-811-3333
单位采购电话 82670875 82670876