

3个停车位,可同时停18辆车

任城区又一处智慧停车场启用,目前已建成5处



位于金宇家居的立体停车场已投入使用。本报记者 孙璇 摄

本报济宁2月26日讯(记者 孙璇 通讯员 臧启刚)

日前,任城区又一处智慧停车场开始启用。这处位于金宇家居的垂直循环式立体停车场共3层,可同时停放18辆汽车,自23日试运营以来,有效缓解了此处停车位紧张的状况。

26日下午2点半,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在金宇家居前的停车场上看到,一座占据了3个停车场大小的垂直循环式立体停车场已停放了两辆车。只见这座停车场共分为3

层,可以停放18辆汽车。

车主张先生是第二次使用立体停车场,已然游刃有余。“露天停车场停车时需要注意车辆之间的距离,避免发生摩擦,而立体停车场停车时只需要注意载车板。”张先生笑着说,第一次停车挺新鲜,心里也没底,这次好多了,高峰期时也节省了找停车位的时间。

目前,此处的垂直循环式立体停车场由金宇家居自行运营管理,不再单独收取停车

费用。运营方保卫部经理韩阳介绍,由于市场的客流量较大,而附近停车位较为紧缺。高峰期时,不少车主花时间寻找停车位。自2月23日试运行以来,市民也越来越接受这种停车方式,一天下来,立体停车场的停车数约在40辆次左右,有效缓解了停车紧张的问题。

任城区城管局工程管理科工作人员介绍,智能立体车库有占地面积小、空间利用率高、智能化程度高等诸多优

势,可有效缓解城市停车难的现状。根据各场所地形和实际需求,任城区建有垂直循环类停车位、升降横移类停车位和平面移动类停车位三种类型。“经过考察,为了方便车主停车,任城区建设智慧停车场的载车板的宽度在原标准的基础上增加了15公分。”该工作

人员介绍,而警报器设置也保护了车主的安全。

目前,任城区已相继建设了5处智慧停车场。其中,金宇家居、财税大楼、南池公园南侧3处垂直循环式立体停车场已投入试运营,附高立体停车场的载车板的宽度在原标准的基础上增加了15公分。”该工作

相关链接

附高立体停车场 今春将投入运营

金宇路上的附高立体停车场属于升降横移类停车位,内部结构为5层,能够容纳52辆汽车停放。同时,此处停车场还配备了喷淋自动灭火系统,计划今年春天投入实用。

与金宇家居停车场不同的是,这处立体停车场的一层还配备了5个充电桩,这也意味着电动汽车车主可以在停车的过程中充电。

据介绍,停车场旁边就是学校,放学高峰期容易造成交通堵塞、停车难等问题。而立体停车场的投入使用,可缓解停车难的问题,

便于市民接送学生。

智慧停车对于智慧城市建设而言,是不断扩大的刚性需求。今年,任城区将继续建设2处智慧停车场,目前,正在洽谈和准备阶段。而随着智慧停车场的相继完工,下一步,任城区将着力打造济宁市主城区智慧交通系统平台建设,结合居民区商业区昼夜停车动态等停车需求变化,通过智能终端app等方式引导车位统筹分配与流转,真正做到便民利民。

本报记者 孙璇 通讯员 臧启刚

涨价了,销售额却跌了近一半

济宁烟花爆竹市场持续遇冷,批发商也在筹划转型

今年是《济宁市烟花爆竹燃放管理条例》实施后的首个春节,大街小巷鞭炮声也明显不如前几年热闹。26日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走访城区烟花爆竹零售及批发商了解到,今年销量额比往年跌了近一半。如今,市民消费观念的变化、环保意识的增强及娱乐方式的多样化,成为烟花爆竹销量连年减少的主要原因。



春节已渐远,不少零售商手中的烟花爆竹还剩下不少。

文/图 本报记者 马云雪 通讯员 陈康 魏海涛

买烟花爆竹的少了 零售点也少了

26日,记者在城区寻觅多处,终于在琵琶山路大润发超市附近找到了一处烟花爆竹零售点。摊位上摆放的既有普通鞭炮,也有大型烟花,还有许多卡通图案的儿童烟花。虽然种类繁多,但记者发现来往

驻足的市民并不多。

作为为数不多从腊月二十六“坚守”到正月十一的摊主,张先生脸上有些无奈。“今年货进多了又不好卖,除了大年三十当天生意红火,其他时间都挺冷清。”从事7年烟花爆竹销售的张先生感慨,往年市民买鞭炮七八挂很普遍,今年市民能买上三四挂就很稀罕了。买的少了,烟花爆竹的进货成本也涨了30%至40%。以两万响的鞭炮为例,他说,去年进货价还30多元,今年涨到了近60元,市民普

遍反应价格较高。

“明显感觉到买烟花爆竹的人少了,卖烟花爆竹的零售点也少了。”观音阁社区79岁的李奶奶骑着三轮车转悠了多条街道,才找到张先生的摊位购买元宵节要放的鞭炮。对于每年的大年三十、正月初一、元宵节等节日,李奶奶都严格遵循着过年放鞭炮的老传统。而在带着7岁儿子来买烟花的孙女士看来,孩子童年时尽量满足他放烟花爆竹的需求,不然等他长大了就再也

不会去放这些东西了。

记者走访多家零售点了解到,如今烟花爆竹的消费群体大多是中老年人和儿童,而销售最好的品种多是儿童烟花类与鞭炮类。“一般喷花,可以摔在地面作响的摔炮儿童类销量较好,其次就是价格在10至20元的鞭炮。”李营镇一烟花爆竹零售点的王女士告诉记者。

市民消费观念改变 行业持续萎缩

作为任城区烟花爆竹指定批发商之一,济宁康龙烟花爆竹有限公司往年春节期间销售量能达到1000万元,但截至现在也就销售了五六百万。除了销售骤减,烟花爆竹的毛利润也从原来的30%下降到了不到20%,公司除去一些开销外也就正常维持。

“去年任城区烟花爆竹零售点还有200余家,今年一下缩减到了120余家。”济宁康龙烟花爆竹有限公司销售经理李培说,随着纸张、金属价格的上涨,烟花爆竹进货价格也随之上涨,再加上烟花生产企业生产较少,无论零售商还是市民一时都无法接受。他告诉记者,现在烟花爆竹行业算是夕阳行业,他的公司正一步步往房地产置业方向转型。

而随着《济宁市烟花爆竹燃放管理条例》的实施,让李培

强烈感受到了诸多变化。“今年明显限放区外的市民从心理上很胆怯,尤其看到文件里拘留、罚款等诸多处罚措施。”李培叹了口气说,环保部把济宁列为重点城市,对烟花爆竹打击力度大,冬季燃放一定程度影响了空气质量。最重要的人们思想转变了,市民认为赚钱不容易,花钱买鞭炮烟花这种稍纵即逝的东西,性价比不高。此外,城区大多数居民生活在高层里,烟花爆竹升空40至50米,不当燃放就容易出事故,所以很多人开始选择不放。

济宁市安监局工商科科长田安源告诉记者,春节期间全市各县市区许可烟花爆竹经营零售企业4802家,其中长期零售点673家,临时零售点3865家,临时零售点较往年少了10%左右。对于烟花爆竹行业冷清萧条的原因,他认为,由于对大气污染防治的要求越来越高,人们的环保意识逐渐增强,一些常年从事烟花爆竹销售的商贩都选择退出,安监局的监管力度也不断加大。同时,作为消费主力的儿童,随着电子产品的普及及娱乐设施的多样化,对烟花爆竹的喜爱程度有所降低,这也降低了家长购买的积极性。更为关键的是,现在家长对孩子的关爱程度日益加强,尽量让孩子少接触具有危险因素的烟花爆竹也成了趋势。