

“试点”要试出成果和经验

巴渝论坛

王瑞琳

越来越多电动车,要融入我们的生活了。近日,工业和信息化部、交通运输部等8部门印发《关于启动第一批公共领域车辆全面电动化先行区试点的通知》。包括重庆在内的15个城市,将先行先试,探索新能源汽车全面市场化,带动绿色低碳交通运输体系建设。

“试点”的动作,传递着信号,创造着机遇。公共领域用车,面广量大。比如,市民们坐的公交车、小哥们开的邮政快递车、旅客们搭的机场用车,都在电动化转型的范畴内。这种转型尝

试,充分证明新能源化是大势所趋,并将有效激发充电桩、换电站等需求侧的市场活力。

15个城市,15种可能。对于城市和产业链而言,参与一次“试点”,就意味着迎来一个难得的新机会。重庆,要以怎样的姿态面对“试点”?“试点”是一种认可。面对认可,要强化信心。

重庆为什么能够入围?因为重庆是西部地区唯一直辖市,辐射范围大,示范带动性强;因为重庆正努力打造万亿级智能网联新能源汽车产业集群,电动化的“家底”好……凭借着这些突出优势,在探索公共车辆电动化的过程中,重庆被国家选中,更要拿出信心与决心,主动承担起试点城市的使命。

“试点”是一种检验。迎接检验,要彰显能力。

重庆在此次试点中应如何发力?从试点目

标来看,要大幅提高车辆电动化水平、有力保障充换电服务体系、创新应用新技术新模式。对照之后不难发现,重庆“造车”的升级方向与这些目标相呼应。能否实现目标,考验着重庆如何结合自身优势,在进一步健全政策配套、创新技术手段上出新招。

在谋求高质量发展的路上,重庆向来务实,讲求实战实效。对待“试点”也是如此,决不是试试则罢,更不是浅尝辄止,要试就得试出成果和经验。

聚焦于公共车辆电动化试点,最直观的成果,是改善群众体验、赋能产业升级。

在试点过程中,将有8.27万辆公用电动车跑上重庆道路,1340座公共快充站和84座换电站在中心城区建成。让这串数据变成人们出门可乘的交通工具,让充换电基础设施的需求刺激产业链的供给,让低碳的绿意从街头浸润到人

心……种种预期要落地落实,需完善配套措施,进一步释放公用电动车采购和升级的政策利好。

瞄准交通运输体系升级,尤其要注重提炼可复制可推广的实用经验。

“试点”就是探路,探路就要攻坚克难。电车补贴政策如何制定?道路安全如何保障?这些问题,就是重庆在答题时要一个个攻破的难点,也是交卷时需着重总结的经验。接下来,重庆要加快突破公共交通电动化的技术壁垒,实现一地创新、各地共享,在实践中摸索电动化转型的重庆方案。

为了保障试点落地效果,重庆正从“路”和“车”两端发力,将新技术投入各类型山城场景测试,为其他地区探索公用电动车如何顺畅运行于山地。期待重庆以“试点”为支点,撬起公用电动车发展的更大利好、更优场景、更广未来。

评论员观察

臧博

近日,有市民爆料称哈尔滨五常市政务大厅的工作时间仅为全天6个小时,还让办事群众在门外零下12℃的冷风中等待,引发了广泛关注。

政务大厅是政府服务的重要窗口,展示的是政府形象。一个个分门别类的办事窗口,面对的是广大老百姓和企业,必须是实打实的服务窗口。如今,服务窗口没有服务意识,还让远道而来的办事群众站在门外的冷风里等,怎么说都没道理。如果说当年各地曝出的各类“丁义珍式窗口”,反映的是一些窗口单位缺乏服务意识和人文关怀的老毛病。那么,工作日因午休而紧闭大门的做法,未尝不是一些单位和工作人员服务意识缺位的新变体。

有问题要改,有毛病要治。工作人员工作忙碌、需要午休,这可以理解,但前提是先考虑到办事群众的实际情况,将服务的空档期补上。如,采取轮班制方式,在午休时间也安排少量工作人员办理业务,保持不间断服务。也可以开通线上预约通道,让数据多跑腿、群众少受累,真正提高办事效率。

退一万步说,即使要让群众等,那能否给群众一个室内避风的场所,不要让他们站在原地受冻?简单粗暴关上大门,让群众在冷风中等待,无论如何辩解也说不过去。如此一来,冷的不仅是群众的身体,也是大家的心。

服务群众不能老是停在嘴上,更不能只说不做、只顾自己。如果做不到将心比心、视办事群众为亲人,也至少该有基本的换位思考能力,设身处地想想,在零下12℃的天气里等待是什么滋味?另外,该休息的时候休息好了,办事的时候就拿出高效率,做到守土尽责,将自己工作职能范围内的事情办妥当。

令人欣慰的是,当地政府已经迅速予以回应并给出了整改措施,让人听到了事件的回声。但是,此类事情恐怕也并非一时一地的孤例,值得各地服务窗口、单位引以为戒,并进行自我审视。希望此类事情越来越少,也期待更多一线服务窗口能将“人民至上”理念落在实处,不要让群众站在冷风中,受冻又寒心。

别让办事群众等在冷风中

紫薇路微改造的启示

城市观察

王小梅

夜幕降临,华灯初上,位于重庆市渝北区龙塔街道的紫薇路商业街逐渐热闹起来。千米长的街道两侧,集聚了150多家特色商铺,吸引了不少市民和游客前来拍照打卡、品尝美食。

紫薇路,已经火起来、旺起来,日均人流量超过50万人次,成为有名的“网红街区”。但许多人不会想到,过去,这是一条以副食零售、汽修汽配、农贸市场为主要商业形态的老街,在未改造升级前,脏乱差是其面貌。为了特色先行,紫薇路选择商业与物业、消费与生活、居家与社区等场景相融合的重生之路,经过磨合,实现了业态的多元化、集聚化、智慧化发展,为消费者提供了更丰富的消费体验。

城市让生活更美好。随着城市居民对优美环境、美好生活等方面的需求日益提高,老城区生态保护不足、公共服务更新滞后、基础设施年久失修、人居环境脏乱等“城市病”逐渐显现。同时,随着市民的消费需求多元化,多

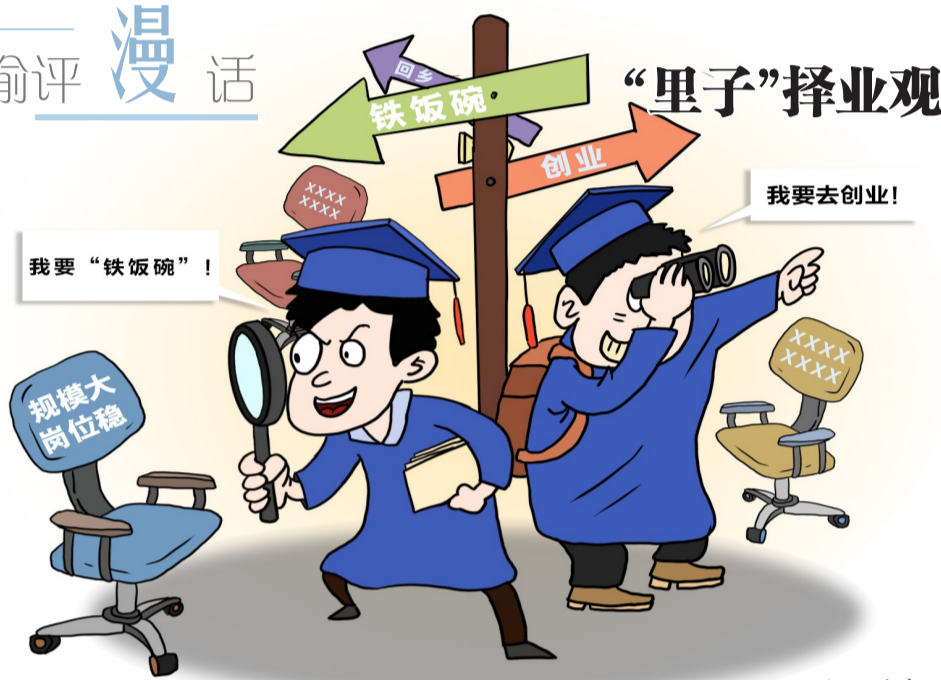
业态生活方式渐渐成为新潮流。因此,城市更新改造也应小步快跑,跟上消费者追求个性、时尚、潮流的心理。

紫薇路能成为“网红路”,就是在商业业态翻新过程中,引进了许多新零售、餐饮、休闲、文化、娱乐品牌,打造了以文艺、时尚、复古为主调性的消费新场景,构建起多层次、多维度的消费供给体系。将市民所需所想,落地为“我有我优且丰富”的场景,让紫薇路越来越受欢迎。

人民城市为人民。城市微改造的初心,是为人民群众提供精细的城市管理和良好的公共服务。和紫薇路一样,许多背街小巷的改造提升,是改善人居环境、优化城市形象的一项重要民心工程。同时,城市文化形成需要一个过程。在这个过程中,保护老街老城风貌并加以有效合理利用,既符合城市建设的要求,又可以满足公众对城市的情感需求。紫薇路改造的思路,值得许多渴望旧貌换新颜的老街老巷参考借鉴。

期待有更多城市,通过“绣花式”微改造,让越来越多背街小巷焕发生机与活力,打造一批既有烟火气又有文艺范的时尚消费新地标,为广大市民、游客带来不断升级的美好生活体验。

渝评漫话



漫画/乔宇

日前一项调查显示,89.4%的受访应届毕业生明确表示,找工作的过程中,相比“面子”更看重“里子”。

点评:“面子”代表体面,“里子”体现职业与个人价值观的契合度。前者关注他人看法,后者注重自我感受。看重“里子”,意味着求职者不再轻易被外界观念裹挟,而是更加理性地规划职业生涯,这是一个好的趋势。

空港新城“C位”红盘收官在即 招商·雍璟城开启大城宜居生活



招商·雍璟城实景图

央企大盘,轨道交通3号线直达,公园环伺……作为央企招商蛇口在空港核心区打造的品质大盘,招商·雍璟城自面世起,就凭借多重光环一直稳居市场口碑红盘的位置,备受购房者热捧。

“叮咚,莲花站到了……”乘坐地铁3号线至莲花站,出站后映入眼帘的便是招商·雍璟城。一幢幢崭新的高楼林立,生活氛围浓厚,“大城”生活已由图纸走向现实。

经过6年的匠心营造,招商·雍璟城1-3期全部实景呈现。目前这个36万平方米的宜居大盘收官在即,实景现房所见即所得,打消了许多购房者的后顾之忧,持续引爆市场。

综合优势凸显 成就区域“C位”红盘

临空经济带在每一个城市都是重要的经济发展引擎。空港新城位于“重庆向北”的中轴线上,处于重庆临空经济带的核心位置,与中央公园、悦来三足鼎立,共同架构起临空经济板块,具有得天独厚的区位优势。

重庆临空经济带是渝北乃至重庆经济发展的重要板块,空港新城作为临空经济圈发展的引擎,对于片区经济的支撑和促进有着非常重要的价值和意义。

近年来,空港新城加速崛起,已成为主城购房置业的热点板块之一。业内人士表示,空港新城占据临空经济区的各种利好,对于人居置业来说,空港新城目前既是区域价值高地,又是区域价格洼地。

2018年,招商蛇口以前瞻性的眼光洞见空港新城板块价值,落子板块核心区域,匠心打造了36万方的招商·雍璟城项目。

过6年深耕,招商·雍璟城在享受空港发展红利的时候,以造城的思维“质”造生活,为空港新城塑造了宜居

大城名片,助力区域成熟,提升区域价值。

凭借“央企重庆轨道大盘”等标签,招商·雍璟城持续热销。据统计,招商·雍璟城2022年度的总成交金额为6.63亿元,是空港板块商品住宅销售数Top1。今年1-10月更是持续霸榜空港板块销售金额、面积、套数Top1,成为当之无愧的空港板块“C位”红盘。

全维大盘配套 勾勒“大城”宜居生活圈

作为空港核心区域大盘,招商·雍璟城项目的配套可谓得天独厚。

招商·雍璟城坐落于轨道3号线北延伸段莲花站旁约30米处,步行约2分钟即可抵达。搭乘3号线可直达江北机场、中央公园、观音桥、南坪等区域和核心商圈,无论日常通勤,还是购物聚会,皆可随心切换。

值得一提的是,招商·雍璟城占据

空港城市商业集群的核心位置,隔路相望就有一条绵延2公里的港隆广场—茂宸广场商业带,吃饭、逛街、购物、K歌、看电影一站式备齐,是区域内不可多得的拥有醇熟商业配套的楼盘。

在繁华便捷的同时也不脱离自然,项目与约2300亩鹿野湾湿地公园隔街相望,居住环境优美,约9.4万平方米的绿化面积,约6.5万平方米河道景观,带来森居富氧体验。

立体交通网、各项生活服务、吃喝玩乐等配套齐全,这是招商·雍璟城对业主们的承诺兑现:你买下的不是房子,而是一个全方位、多功能大城生活圈。

实景精品现房 匠筑空港人居标杆

除了畅享卓越的区位、配套等综合优势,招商·雍璟城还在产品打造上不断加码,升级“大城”生活品质。

在项目目前收官在售的三期璟璟

组团,恢弘大气的人户大门、匠心精工的建筑细节、葱葱郁郁的景观植被,让购房者能零距离实景体验到理想生活场景。

建筑设计方面,招商·雍璟城采用新亚洲风格建筑风格,大面积中空LOW-E玻璃搭配简约线条,显得简洁又现代。

在园林营造上,雍璟城以“星空”为主题,设计九大宅间花园,打造出光影摇曳的浪漫时空,打造清幽宜居生活。园林内结合五重台地空间,打造出五大主题园林生活,将人与自然、人与生活紧密连接。

在园林、建筑设计上,招商·雍璟城是一个“美学主义者”,在产品打造上则是一个“实用主义者”,精准把握当前市场最需要的产品。

从户型设计看,招商·雍璟城的洋楼和洋房产品都打造了兼顾实用性和舒适性的改善户型。

以建筑面积约95平方米三房双卫的洋楼产品为例。该户型不仅拥有

6.2米大横厅放大空间尺度,动静分区互不干扰,还有时下流行的LDK大方厅,营造出大平层的观感,带给人舒适惬意的生活空间。

而同样95平方米三房双卫的精装洋房,在户型设计上进行了升级改良,打造了38平方米全能方厅,升级优化了餐厨设计,增强了空间的可变性。5.8米的宽幕阳台,拉长了室内采光面,在家里就能欣赏窗外的四季景色,沐浴阳光。此外,主卧为套房间设计,既保证私密性,又满足多元居住需求。

从园林景观到产品设计,招商雍璟城作为空港新城难得的高品质住区,以实景现房满足业主的理想人居生活,扛起了空港的人居标杆大旗。

实力央企护航 兑现醇熟大城生活

众所周知,大盘体量大,开发难度大,配套要求高,建设周期一般长达5-10年。只有综合实力雄厚,操盘经验成熟的房企才能胜任,大盘背后是底气。

招商·雍璟城大城品质呈现的背后,是拥有百年底蕴的实力央企招商蛇口。



招商·雍璟城园林实景图

刘利 图片由招商·雍璟城提供