

快报记者 金凤在栖霞为你摄影报道

城管评“眼神执法”： 要柔性执法，但也要有底线

为了改变形象，栖霞区城管搞半军事化训练提高队员素质

前有城管“眼神执法”，今有城管拉练冬训。新年伊始，南京城管不甘寂寞。工作职能的增加和人们对城管部门文明执法的期待，城管队员们也面临着“充电”和转型，而对近日热议的“眼神执法”，城管工作人员也看法不一。

2月1日至5日，栖霞区161名城管执法人员暨协管员在南京东郊的十月军校进行集训，年龄最大的56岁，最小的20岁出头。队列训练、1.5至5公里长跑、射击、卷宗制作是每个队员的必修课。

“我们有些队员执法的时候，手往口袋里一插，帽子随便一扣，站没站相，坐没坐相，吊儿郎当的，没个形象，这怎么能做好服务呢？队列训练和长跑，就是要强化作风，要让大家有令行禁止的意识，要规范有序、完善风气、提高执行力。”栖霞区城管局行政执法局副局长许斌表示，希望通过半军事化训练，提高城管队员的自身素质，“不要让市民一提起城管队员，就想到打砸抢的一群人，跟二鬼子似的。”

根据计划，2月5日，参训队员还要进行实弹射击，许斌解读道：“这是要锻炼队员们的心理承受能力，做城管，胆子小不行，只有胆量也不行，要胆大心细。”集训考核指标将作为年底



城管队员练长跑

考核的参照。除了考核内容，冬训计划中还安排相关法律的讲座和文书制作。

“现在都提倡文明执法，要有法可依，如果自己都不懂法，将来怎么跟人家讲道理啊。”迈皋桥街道城管执法中队队员屈国林已经做了12年城管，“现在和以前不一样了，不能强制执法，遇到那种跟你打游击的，你得跟他讲道理，不然，你前脚走，他后脚又来了。”

对于目前备受关注的“眼神执法”，城管队员们也看法不一，有人认为是进步，有人看到了无奈。协管员小刘（化姓）已经做了两年城管工作。“城管在市民中的形象不好，我在做城管之前，也对城管有偏见，但我觉得，只要穿上制服，就要对自己有约束力，凭良心做事，做文明事就行

了。”‘眼神执法’那张照片会让人误解，其实城管们也做了说服工作，但至少没有暴力执法，也是进步。”在城管队员杨慧看来，“眼神执法”透露着无奈，“‘眼神执法’也只是一种手段吧，你说疏导小贩，不赶他们吧，居民说我们不负责，取缔他们吧，不知情的又说我们坏人家生意。所以‘眼神执法’也是以心理疏导为主，最终还是要让老百姓得实惠嘛。”

许斌对“眼神执法”并不推崇，他认为，执法中不搞突然袭击，要柔性执法，但也要有原则。“‘眼神执法’是可以理解的，但如果不起作用、屡教不改怎么办，如果长时间对峙下去，会让路过的行人误会，城管执法也要依法办事，要有底线，该让他走就一定要让他走。”

快报记者 刘峻在莫愁路为你报道

近千个试管胚胎成“弃儿”

昨天，一则新闻吸引了很多人的注意，在青岛，据不完全统计，目前可能有数千胚胎“小生命”冰封医院，其中一部分已被父母遗忘。父母放弃了，但医院却因各种因素不忍心将其销毁，只能自己掏钱继续保存着。南京其实也有不少的冷冻胚胎被父母遗忘，给医院造成了很大的管理尴尬。

专家介绍，为确保受孕的几率大，一般女性在经过促排卵后会产生多个卵子，进而进一步结合成胚胎，专家会挑质量好的胚胎植入母亲体内，其余的作为“备选”，以防没有受孕需进行二次手术，也有都是独生子女的夫妻成功后，想继续留下“备份”，留作以后“生二胎”所用。在南京，目前有三家有资质开展试管

婴儿的医院。

记者了解到，所有进行试管婴儿的夫妇都被要求填写一张表格，表明他们是否希望自己的胚胎保存、销毁或进行捐献。除了极少数父母在成功生下孩子后，会选择销毁富余的胚胎，许多会选择保存。但并不是所有人都有二胎的准生证明，往往缴了一年的费用后，第二年就不来续费了，久而久之就变成了“医院全权代理”。南京市妇幼保健院生殖中心主任凌秀凤说，虽然在表格协议上注明了“保存一年”，很多人也签署同意了，但绝大多数后来不缴费了，不闻不问了，留给医院也是十分尴尬。“医院对这些冷冻胚胎确实有处理权，但从伦理上说，这些冷冻胚胎就是一个个小生命，医院不可能销

毁或者留做科研等用途。冷冻胚胎最长的可以保存十几年，我们也就选择全部保留。”

凌秀凤说，他们医院就有一百多个冷冻胚胎“被遗忘”，而冷冻胚胎的保存费用高，每个月要交150元，而目前这笔保存费全部都是由医院来承担。去年该医院共进行试管婴儿手术上千例，试管婴儿手术量逐年上升，南京预计也和青岛等地一样，有着近千冰封着的“小生命”。

据了解，将胚胎迅速降温放置在零下196℃的液氮罐中，不管一年还是五年或者十年，将来苏醒后都不会影响它的生命力，跟起初是一样的。其实，销毁胚胎的方式非常简单，只要将其离开零下196℃的液氮罐中，它的生命便会自动消失。

快报记者 鹿伟在江宁为你报道

■ 走访经济社会发展考核先进区县系列报道二

“江宁创业氛围接近美国硅谷”

参加5项“比赛”，江宁拿到了4块“金牌”，这是江宁在现代化指标体系“考核棒”的指挥下，交出的一份漂亮答卷。昨天，市委常委、江宁区委书记周谦透露了江宁成绩背后的“秘诀”。

“江宁取得的成绩都是江宁人敢闯敢试，开拓创新干出来的。”周谦一语道破了其中的“秘诀”，他表示，江宁提前一年实施了区域差别化考核做法，目前已初见成效。近期南京晒出的两份“成绩单”让江宁人的干劲更足

了。周谦自豪地说，在5个奖项中江宁拿到了4个第一，即在2011年度完成全市经济社会发展目标任务先进单位“榜单”中，江宁区在“先进区县”奖项中排第一；江宁经济技术开发区在“先进开发区”奖项中排第一；2011年度郊区镇街分类考核“榜单”中，江宁区秣陵街道在“先进制造业主导型”奖项中获一等奖；江宁区东山街道在“现代服务业主导型”奖项中获一等奖。

如今，不少“大腕”科学家、

出租房，开始火了

快报记者 马乐乐在海福巷为你报道

租房市场热到“不砍价了”

自从年初八以来，中介忙碌的不是买房卖房，而是租房。据了解，随着外地租客回宁和大量租客换租，租房市场正快速升温，而租金目前暂时没有出现明显的变化。

“前天一个下午，就成交了4笔。”1+2联合不动产鑫园店郝美玲昨天说，她刚上班这几天就在忙碌租房的事，店里的其他同事也大多如此。

郝美玲说，从最近几天联系租房来看，求租者大多是刚刚结束放假，回到南京的年轻人。“基本上都是刚工作时间不长，暂时没有买房计划的，求租的房源更多地倾向于单室套或合租。”前天晚上，郝美玲带着一对求租的小情侣，到海福巷的一间单室套去看房，正巧撞上另一家中介的业务员也正带着一对夫妇在看房。“先前那对夫妇还想砍价，结果一看到我这边客户诚意十足，顾不上砍价就想租下，两组客户就差点闹红脸。”她表示，在租房市场热起来的时候，一些优质租赁房源非常抢手，租房人下决定的速度很快。

数字表明，租赁市场的供需需

都在增长。据365网站的统计数据，网站年后个人租赁房源挂牌量也出现了明显增长，个人租赁房源单日量平时在2000条左右，而目前已经突破了2300条。南京链家市场研究部统计，目前南京租赁供求比已降至0.69，而平时租赁供求维持平衡。

几家大中介的门店传来的消息是，虽然租房已经热起来，但今年的租金还没有明显的上扬。一位中介表示，“春节前可以小砍一点价格，现在基本上不砍价了。”虽然客户需求量涨势凶猛，但是可供租赁的房源量的快速增加，有效缓解了租赁市场供不应求的矛盾，大大缓解了租金价格上涨的压力。但现在不涨价可能并不意味着接下来不涨。业内人士认为，目前，由于春节期间氛围还未正式褪去，租赁客源量尚且停留在初步增长阶段，随着租赁市场逐渐转暖，预计2月份市场租金将保持稳中有升。从当前部分热点租赁区域如新街口的租金来看，个别房源租金已经出现10%左右的上涨现象。

二手房，极度低迷

快报记者 马乐乐在新街口为你报道

1月成交量少得可怜：1611套

只成交1611套！网上房地产统计数据显示，今年1月份南京二手房只成交了1611套，与去年12月成交的2463套相比，下跌了34.6%。成为近年来成交量的“谷底”。业内人士指出，在市场整体环境没有本质改变的情况下，二手房低迷的成交量可能会延续今年整个一季度。

去年10月，南京二手房成交量2247套，创下年度最低成交纪录，而今年1月的成交量比去年的最低谷还要少28.3%。再向前回顾，楼市调控严厉的2008年2月也正逢春节，那个月南京楼市成交了1891套二手房，仍然比今年1月份要多。业内人士认为，今年的1月份，有接近三分之一的时间都处于假期之中，市场整体购买力严重不足，成交量再次下滑并不排除出现刚性利好的可能性。

有业内人士预计，二手房的低成交状态至少延续至今年一季度。近日，部分银行已经降低基准利率上浮幅度甚至回归至基准利率，这在降低了购房者购房成本的同时，缩短了贷款审批时间。这样看来，今年的二手房市场并不排除出现刚性利好的可能性。

商品房，不容乐观

快报记者 马乐乐在江宁为你报道

两家楼盘：会给个“靠谱价”

中国指数研究院昨天发布的2012年1月份百城价格指数报告显示，今年1月南京房价继续下跌，环比跌幅0.21%。报告还显示，南京房价同比去年1月份，下滑了2.37%。在前景不容乐观的情况下，可能于2月份开盘的南京两家楼盘都表示，价格一定会“靠谱”。

江苏的城市在此次百城价格统计上呈现了两极分化的情况。泰州和镇江分别以1.45%和1.23%的涨幅位居涨幅的第一第二，吴江也以0.67%的涨幅挤进前十。而张江港和连云港分别以1.7%和1.69%的跌幅位居跌幅的第四第五。

网上房地产数据显示，南京楼市目前可售房源54800多套，随着时间的推移，高库存的积压将让开发商压力巨大。在这样的背景下，正在酝酿开盘的楼盘自然非常谨慎。据了解，2月份江宁的华昌水苑和城南的名城世家都可能推出新房源，而这两家楼盘的相关人士都放风称，开盘价格一定会“靠谱”，力争做到“开门红”。同策咨询研究中心总监张宏伟认为，今年房地产调控将持续，开发企业销售逆转无望，房企与其“死扛”，不如“快跑”，降价促销是出路。