



# 泰州告别路边免费停车时代

昨天上午,泰州正式发布《泰州市市区机动车停车场管理暂行办法》和《泰州市市区机动车停车场服务收费管理办法》,办法规定,在市中心道路的临时停车场停车也将开始收费。据相关部门负责人介绍,此举为解决好泰州市区机动车停车秩序混乱、解决停车难问题,促进城市管理,树立城市良好形象。

泰州市区目前现行的停车收费管理办法是2008年制定的,实施6年来,对规范市区车辆停放服务收费行为,起到了积极作用。可此办法对道路泊位停车收费标准没有进行具体明确,长期以来,路边泊位免费停车已经成了泰州人的停车习惯。

据了解,目前泰州海陵区、高港区和高新区,共有机动车辆12.1万辆,市区共停车总泊位5.1万个,停车泊位缺口7万个。泰州市区停车难、停车秩序混乱的现状明显。

据泰州市物价局相关负责人介绍,此次新《办法》的实施,是利用价格杠杆对原停车收费管理办法进行修改完善,适当拉开市区停车服务收费标准,缓解市中心城区停车压力。

于秋萍

## 收费地段

《办法》规定,车站、码头、旅游景点、医疗机构、学校等配套设置的机动车停车场,政府投资的公共停车场,利用城市公共场地、城市道路设置的机动车临时停车场,停车费实行政府定价。

## 收费时段

停车场将根据地理位置划分为一级、二级、三级,收费车型也分为小型车、中型车和大型车,收费时段分为白天时段(8:00—20:00)和夜间时段(20:

## 收费标准

以核定乘客人数小于等于9人的小型车为例,在市中心的道路停车位,白天时段,第一小时停车收费5元,第一小时后,每半小时收费3元,同等地段、时间,露天停车场2小时内收费5元、2小时后,每半小时1元,或者以次收费,

住宅小区按规划建设露天和地下配套停车场,停车费实行政府指导价。商场、娱乐场所、宾馆、饭店、写字楼等配套停车场的停车费实行市场调节价。

00—8:00),这样,所停的区域、车型、时段不同,收费的标准也将不同,其中,实行政府定价、政府指导价的停车场将采取计时、计次方式收费。

每车每次5元,同样的,在室内停车场,2小时内收费4元,2小时后,每半小时1元,如果计次是每车每次4元,从这里可以看出,将车停在露天停车场或者室内地下停车场,要比停在道路两侧的停车位上便宜不少。

将实行的新的停车场收费标准,是按照“四高四低”(中心区域高于非中心区域、道路高于非道路、白天高于夜间、地上高于地下)的差别定价原则来收费。

## 凤城资讯

### 泰州推进廉租住房和公共租赁住房并轨运行

泰州近期通过了《泰州市市区公共租赁住房和廉租住房并轨运行实施管理办法》,两者虽然都属于租赁型保障房,但面向群体不完全相同,申请人容易混淆,此次并轨,将有利于两项制度间的政策衔接,给老百姓减少不必要的麻烦。

据悉,本次《办法》对公共租赁住房的定义及保障原则做了阐述,并明确了准入条件、房源筹集及资金来源、公共租赁住房的保障标准、申请程序及租金补贴的相关事项,并着重阐述了公共租赁住房的推出管理,对公共租赁住房的购买和出售进行了规范,甚至规定了骗取公共租赁住房的惩戒措施。

于秋萍 吴文锋

### 吴阶平泌尿外科泰州中心成立 本周免费义诊

12月7日,吴阶平泌尿外科泰州中心正式成立,今后,泰州市民足不出市便可享受全国顶尖的泌尿外科诊疗服务。在为泰州带来全国知名专家、一流医疗服务的同时,吴阶平泌尿外科中心还把在全国多地联动开展的“蓝色关爱”健康公益活动带到了泰州。

12月7日至14日期间,中心面向社会公众开展为期一周的泌尿系统疾病免费筛查活动,来自北京、上海、南京等地的多位全国知名专家开展免费义诊,挂号费、诊查费、泌尿系B超检查费在此期间全部免费。

董龙江 尹有文

### 姜堰举办教育服务校校行 品牌展示活动

12月6日,姜堰区举行教育服务品牌展示暨学习的革命“泰微课”推介活动举行。品牌展示推介活动表彰了“泰微课”制作优秀教师、优秀社区教育辅导站等个人和集体,与会人员观摩了“翻转课堂”活动。

今年,姜堰区教育局对教育服务品牌进行升级,以服务学校、服务师生、服务社会为导向,推出“走进E学习”——翻转课堂落地行动、“守望教育梦”——教师发展关爱行动、“完美进行时”——美丽校园升级行动、“服务进万家”——教育公益志愿者行动等“四大行动”,致力“关注最需要关注的群体、解决最需要解决的问题、传播最需要传播的能量”。

俞国庆 尹有文

## 快报会客厅

这里不仅是一个窗口,还是一扇大门,更是一个平台,既可以回首看精髓,又可以前景显真才,还能打开胸腔抒情怀……

《快报会客厅》由新华社重点报刊《现代快报》独家推出,以直播访谈、嘉宾专访、连线对话等多种方式,以文字、图片、视频等多种传播形态,通过网络、微信、微博等多介质终端传播平台,展示各地发展成果,发布权威信息,聚焦社会热点,回应社会关切,搭建起一座政府与百姓互动沟通的桥梁。

《快报会客厅》将突出泰州政治、经济特色为己任,以重大政经事件、重要政经活动、重要政经人物为报道焦点,以新闻的眼光、经济的视角、权威的评论,向大众全面展示泰州的方方面面。

# 小企业变大的窍门

## ——访江苏鸿尔有色金属合金实业有限公司董事长孙江强

12年前,这是一家名不见经传的小企业,小到只能生产门锁里的原料铜,小到年销售额不到900万元;12年后,这家企业不仅盛名在外,是富士康的大供应商,还应用到高铁领域,今年更是有望完成销售超过8亿元。

这家企业的崛起带有明显的个人英雄主义色彩,带头人孙江强是个典型的南方商人,充满个性,甚至有点“不讲道理”,可就凭着这股子倔劲儿,将企业带上了一条以前从来不敢奢望的道路。本期快报会客厅就邀请到这位倔强而有性格的企业家——江苏鸿尔有色金属合金实业有限公司董事长孙江强,听他讲讲如何带领企业实现这翻天覆地的变化。

文/吴文锋 于秋萍

现代快报:孙总,您好,能首先给我们介绍一下企业的主打产品吗?

孙江强:目前我们企业生产的产品,主要瞄准领域是高性能特殊用铜市场。产品主要应用在IT、通信、高铁等领域。

通俗一点,像现在最流行的苹果手机,里面就有我们提供的原料铜,虽然只占很小的一部分,但我们的产品已经在同类供货商中独占鳌头;另外,还有高铁领域,主要用于导电功能。

现代快报:高性能特殊用铜跟我们平时看到的铜有什么区别?

孙江强:普通用铜可能考虑的只是含铜量,高性能特殊用铜还要考虑导电导热性能好、抗拉强度高、延伸率高、晶粒度细、杀菌效果明显等技术性能。

比如说,我们原本是生产普通用途的铜,用作门锁里的锁芯,这部分用铜对技术的需求就相当低,而现在用作苹果手机里的数据接口等部件,就还提出了导电、含氧量等级别的功能。

现代快报:以前我们是生产门锁的锁芯的,现在怎么也算半个科技型企业,这个步子迈得还算蛮大的,当初怎么想到转型升级的?

孙江强:我们企业有着五十多年的历史,原本是集体企业,可是生产产品一般化,而铜合金材料市场也竞争越来越激烈,利润空间不断缩小,2000年前厂里有130多人,年销售额却只有900万元,2000年企业改制,任重道远,对于企业的发展我们不得不拓展新的思路。

可转型升级并不是一拍脑袋

就能实现的,其中2000年至2002年,我们也处于摸索和混沌期,一直在转变思想,寻求目标客户,可一直都没有个明确的发展方向,直到2002年,我们在广交会上结识了富士康,对市场的观念、产品结构客户群的选择,才开始有了明确的脉络和方向。

现代快报:富士康是个大企业,怎么搭上这根线的?肯定不是那么一帆风顺吧?

孙江强:确实,当时认识是因为富士康的客户经理是南通人,他们当时也正在寻找大陆企业供应商,我们就顺势搭上了这根线,光是来回这样检验,我们就不知道跑了多少遍,经常是上午从上海虹桥机场坐飞机到深圳,晚上又从深圳赶回来。

我是销售出身,对于技术我并不精通,根据富士康的要求,我们回来进行技术试验,可技术人员总是提出这个困难那个困难。时间不等人,我提出一系列的生产工艺思路,当时很多人都不服气,可最后硬是凭着我的生产工艺思路,成功试验出需要的产品。

现代快报:从铜锁芯,到苹果手机里的铜,可能并不是一个“蛮不讲理”就能成功的,什么支撑着你前进的?

孙江强:记得当年去富士康送样,基本都是我一个人扛着原材料去的,也许是被我的韧性打动了,富士康的一个副总就对门卫讲:“等下次那个江苏的老孙到门口,让他到我办公室来一趟。”

等我到他办公室,他就带着我到存放原材料的仓库,这位副总就指着仓库堆放整齐的原材



江苏鸿尔有色金属合金实业有限公司 孙江强 董事长

我讲:“这一堆是德国的,那一堆是美国,这最小的一堆是你们的,很希望有一天你能是最大的一堆。”如今我们基本实现了,我们的供货量已经占富士康同类供货商的35%—40%。

现代快报:听说我们现在还涉足高铁领域,这块儿业务又是如何开展的?

孙江强:如今的高铁领域是电气化铁路,相比以往的列车,对电气材料也提出了更高的要求,机车本身不带电源,变电所设在铁道附近,将从发电厂经高压输电线路送来的电源,送到铁路上空的接触网上,接触网接着再向电力机车直接输送电能。

可是火车运行速度非常快,瞬间作用力很大,一般的技术定位线夹如受高速撞击易产生火花,导致电网故障,我们研制的生产的硅青铜新型排产品则完全避免了此类事故的发生。

现代快报:从低端铜到尖端

铜,可我们还只是原料铜的供应商,孙总,下面有没有更进一步的想法?

孙江强:我们50亩地的新厂区预计在今年12月份全部搬迁完成,随即我们将设立更专业的研发部门,我们将来的定位就在深加工上,因为深加工不仅产品附加值得到提升,还能更稳固的锁定我们和客户的关系,形成更加良好的产业链。

就当前而言,要针对客户不断提出的新材料、新型号等要求,通过企业自主创新、引进人才与加大技改投入,不断开发生产出适应市场需求的高端新型铜材,及时研究制定成熟的技术工艺方案,生产出客户满意的产品。预计到2016年可实现年销售收入超过10亿元,利税超过1亿元。

而公司的中长期目标是通过不断的技术创新,逐渐发展成为国家特种铜合金的生产基地。

支持单位:泰州市经信委 靖江市经信委