

措施“变味”、资源闲置、治理不严……

这些“停车难”治理“堵点”如何打通？

为大力解决停车难问题，当前多地积极采取增供泊位数量、优化资源配置、提升治理效能等措施，起到了一定积极作用。

但新华社记者走访沈阳、银川、南京等地发现，仍存在小区大量车位“宁空不租”、“智慧停车”变味、“乱停车”治理效果不佳、新建立体停车场闲置等问题，影响治理效果。

多地积极施策缓解“停车难”

为缓解城市停车难，多地制定了明确的增供计划。据记者了解，沈阳计划2020年再解决停车缺口30万个，基本达到供需平衡；银川计划2020年新增各类停车泊位10000个。

各地增供的泊位多来自新建停车位或立体停车场、旧泊位复线、老旧小区改造、新建小区配套等渠道。

可以智能找车位并自动缴费的“智慧停车”技术因能提升停车

计时计费准确率、车位利用率、周转率、停车费收缴率等指标受到各地青睐。沈阳、南京、青岛等多地已采用“智慧停车”技术开展热点区域临时泊位分时收费，用价格杠杆提高停车位的周转率。

多地还加强治理“乱停车”力度。记者了解到，今年以来，银川市公安局交警分局大力整顿主次干道机动车乱停乱放问题。苏州实施《苏州市机动车停车场管理办法》规范引导车辆有序停放。

“治理停车难不能只盯住车位，鼓励市民积极乘用公共交通很重要。”沈阳市城乡建设局交通建设管理处处长谢宇表示，在换乘交通枢纽、地铁站附近建设大型停车场有利于市民更多公交出行。另外，他介绍，当前常用的治理思路是鼓励各类资本利用城市周边土地增建停车位，并在城市核心区适度建设立体停车场。尽量利用地下闲置泊位保障基本泊位供应，并大力加强治理违停的力度。

这些“堵点”让治理效果打折扣

——治理措施“变味”。记者发现，有城市相关部门推行“智慧停车”的主要方法是在街道两侧划出停车位后分类收费，引来市民质疑。

有市民告诉记者，自家小区周边原本免费的停车位被冠以“智慧停车”之名开始收费。但自家入位车辆被刚蹭后却没有管理人员或机构对此负责。一位沈阳市民反映，由于“智慧停车”位收费不低，不少人冒险将车停在车位外，反而加剧了交通拥堵。还有部分市民向记者表示，当前“智慧停车”未能有效帮助解决停车困难，“只是自动收费而已。”据悉，一些地方已“喊停”相关措施。

——泊车资源闲置。记者走访宁夏等地居民小区时见到，部分小区地下空置停车位多达上千个，可小区及周边地面上却被停得

满满当当，甚至违停严重。

宁夏有小区物业工作人员告诉记者，这种情况往往与小区对地下车位强行“只卖不租”有关。银川多名房地产从业者向记者透露，开发商对地下车位“宁空不租”是由于出租车位资金回笼慢且可能影响房屋销售。

在沈阳也有部分小区车位随楼盘“只卖不租”，引起居民不满。据记者了解，居民不愿购买相关车位的主要原因是不少车位无法办理产权证且价格不菲。

记者还在沈阳城区见到，有立体停车场运营不佳，建成后不久即被闲置，入口上锁，钢架结构锈迹斑斑。部分正在运营的立体停车场则生意冷清，乏人停车。但就在旁边街道上，却有违停乱放的车辆。

沈阳一家立体停车场建设企业负责人告诉记者，一方面新建立体

停车场前期投入巨大，“部分大型停车场管理公司每年还贷就得一两个亿，压力很大”；另一方面，违停成本低、市民对立体停车不适应，导致客流量小，不少立体停车场经营困难。

——“乱停车”治理效果不佳。南京鼓楼区蓝天园小区北门外的单线道龙云路，宽仅四五米。记者了解到，这里多年来都是“乱停车”重灾区。“晚上开车经过实在太危险了。”附近居民刘女士告诉记者，这里直到去年底清理消防通道，严重违停才有所改善。不过她认为，附近居民停车难问题并未改善，违停重现只是时间问题。

南京迈皋桥支路附近长期存在停车乱象，在经城管部门采取加装隔离设施、增建停车场等一系列措施后，记者看到附近仍有多辆车辆乱停乱放。

综合施策为“停车难”治理提速增效

辽宁社会科学院副院长梁启东等专家认为，理顺体制机制、强化法治治理、增加资源供给是当前“停车难”治理提速增效的发力方向。

——理顺体制机制，明确治理主体。专家建议，可在多部门间建立联席会议制度，围绕停车规划、车位配建、标线施划等问题合力协作，统筹推进问题解决。也可设立机构，全面负责停车设施管理、收费人员日常培训管理，参与公共停车场的投资、建设、管理和运营。

——强化法治治理，提升治理

效能。“广州、西宁等地在当地管理规范中明确了允许车位出租是房地产销售必要条件之一，而银川目前尚无类似规范依据，这使得监管部门缺乏落实整改的有效手段。”银川市住建局房地产管理科副科长雷翔宇建议通过立法填补相关空白，将治理“宁空不租”变“软”为“硬”。

宁夏政协常委李立提醒，“乱停车”问题是“停车难”治理短板，应特别重视，相关执法检查应建立常态化、长效化机制，执法必严、处罚必实。

——增加资源供给，落实扶持

政策。梁启东等专家建议，治理停车乱象需要疏堵结合。从严格执法的基础是通过增加公共停车位和停车用地供给、完善补偿政策等举措，为公众提供更多更好的停车服务。

部分停车企业负责人建议有关部门应落实有政策依据的扶持办法。“立体停车场(楼)类项目前期投入大、资金回笼慢。为鼓励企业投资，有政策规定规划停车场用地时，可允许企业配建部分商业网点增加收入。”一名立体停车场经营者告诉记者，这些政策往往未能有效落实，“要么供地太偏远，要么根本没给配建用地。”



综合自新华社

作者：孙仁斌、丁非白、杨晓峰、杨绍功、邢牛竹、王存福、薛春海

培训三个月拿“高薪”？起底人工智能“速成班”忽悠大法

“学完Python，可以上天”“零基础入门，小白三天也能学会”……近期，社会上兴起了各种人工智能“速成”班，声称可以通过几个月的学习，实现“转行”和人生逆袭。

记者调查发现，这类机构往往存在讲师资质参差不齐、学员简历造假、培训效果被夸大等问题。专家认为，作为一个面向未来的产业，人工智能方兴未艾。但行业出现的“虚火”，也给了教培行业“投机取巧”的机会，消费者对此需要保持“冷思考”。

上至68岁、下至13岁，都在学Python？

“清华大学毕业生、高素质海归、普通本科毕业生竞争同一个工作岗位，为何最后只有普通本科毕业生被录用？”

“因为，只有他会用Python。”

最近，在抖音、抖音等社交平台，类似内容的短视频随处可见。不仅如此，它们一般还会被配上“你要悄悄学Python，然后惊艳所有人”“如果你不满足于工作现状，一定要掌握Python”“三天入门，一行代码教你开

启电脑上帝模式”之类的“鸡汤”解说，对于有职业焦虑的人群来说，吸引力极强。

“我的学员里面，上至68岁，下至13岁，人人都在学Python。”职业培训机构达内教育的一位课业人员说，人工智能时代，无论是出于职业发展的需要，还是锻炼逻辑思维能力的需要，Python必须得学。

Python是什么？为何这么火？简单来说，Python与JAVA、C++

一样，是一种计算机语言编程工具。相较于后两者，它入门更容易，对没有编程基础的初学者更友好。

Python在教培市场火爆，与人工智能的“走红”有着密切关系。

近年来，人工智能的“火”逐渐从学界“烧”到业界。据不完全统计，2019年底，我国人工智能企业数量超过2600家，各地方政府共出台人工智能相关政策270多项。

各类高薪“神话”更是让不少人

心向往。2019年，华为签发了一份总裁办电子邮件，宣布对8位2019届顶尖博士毕业生实行年薪制管理，最高上限达201万元，而这8人中不少来自人工智能专业，引发广泛关注。

朝阳产业、“钱”景可期、人才缺口大，作为人工智能算法工具之一的Python因此也受到很大关注。“Python+人工智能”速成班由此充斥大街小巷、线上线下。

人工智能难以速成，“热行业”需要“冷思考”

专业人士认为，人工智能行业有广阔的前景。对于有志于从事该行业的人来说，不仅要看到行业高薪，更要脚踏实地学习底层技术，不要被各种速成的概念“忽悠”了。

一位在某知名互联网公司工作的资深程序员告诉记者，Python并不等同于人工智能，只是人工智能的工具之一。“就像学会了1+1=2，并不意味着就学会数学，能用它解物理、化学公式了。”

医疗人工智能公司健培科技董事长程国华说，人工智能有数量众多的应用场景，需要搭配跨学科的知识。如医疗影像数据分析需要搭配计算机深度学习、解剖学、图像视觉技术等，绝非掌握简单的计算机编程技术就可以。

“人工智能是一条漫长的道路，每一天、每一个细分领域都在发生着巨变。”程国华说，这种变化要求从业者有极高的综合素质和学习能力，并不是“速成”班能够提供的。

同济大学教授、上海市人工智能学会秘书长汪镭指出，人工智能对国家的发展具有战略意义，真正的智能人才应当是领军人才，需要进行思想、方法及实践的全方位教育，绝不是一个“速成”的产品。

“不可否认，人才也是多层次的，在职业教育中培养实践型人才无可厚非。”汪镭说，当下不少培训机构或企业仅仅是从“赚钱”的角度追“热点”、求“速成”，或许能够赚“一时”的钱，但也注定只能处于行业最末端，最终被大浪淘沙。

简历虚构、讲师信息不实，“速成班”猫腻多

“Python+人工智能”培训班火爆本是市场行为，无可厚非。然而，在“炒概念”的“歪风”之下，各类打着“速成班”旗号的培训机构往往为了吸引学员做出虚假宣传，甚至是违规违法行为。

——只要识字、懂电脑，三个月“包教包会”？

“Python是三大编程语言中最简单的一个，只要初中英语水平就能入门”“识字、懂电脑就能学，三个月包教包会”……在某培训机构的官网上，这类弹窗充斥着页面。

不仅如此，为了招揽学员，这类机构还会穷尽一切“大词儿”：“豆瓣和谷歌网的主要设计语言就是Python”“人工智能时代不学Python，就永远落伍了”……

——说是线下授课，结果是“线下视频课”。

“电话里忽悠得特别好，说什么校区环境优美、老师专业，线下授课，搞了半天是视频授课。”今年大四的小李说，在销售人员的鼓动下，他脑子一热报了相关课程，三个半月要24800元。去了才知道虽然是坐在教室上课，但还是线

上授课。

每个班配备的“项目经理”背景也成谜。在销售人员的介绍中，他们至少有三至五年知名企业编程经验。然而，记者在招聘平台上搜索，发现该机构位于南京的“项目经理”岗位薪资仅6000元/月至12000元/月，甚至低于机构宣称的学员结业后最低薪资标准“10000元/月至12000元/月”。

——简历“包装”得好，分分钟进“大厂”？

“在我们这儿上课，最重要的一个好处是，可以包装简历，你懂的

吧？”谈及就业，某机构销售人员对记者使了个眼色。追问之下，他说，所谓的“包装”，其实就是虚构一到两年的工作经验。

“如果本身资质比较好，加上我们简历‘包装’得好，进腾讯、华为、甲骨文这些‘大厂’也不是问题。”该销售人员说。

也有一些公司声称，与16万家名企保持内推合作关系。但该公司学员表示，“实际操作中，一个班40个人，真正能够获得内推的也只有三五个，且很难进大公司。”

综合自新华社

作者：胡洁菲、何欣荣