

你敢信吗，苏大附一院门口不太堵了

有关部门多方协同，巧做“加减法”破解医院拥堵难题



医院门前就医车辆排长队，是困扰很多城市的交通难题；不能大拆大建，如何改善路口通行条件？这些都考验着交通拥堵治理者的智慧。在“协同”和“精细”上做文章，苏州就这两类拥堵问题进行了探索并取得成效。



苏大附一院门口拥堵局面得到缓解

扫码看视频

协同共治，就医停车等待时间缩短60%以上

“当时每天都堵得非常厉害，车辆排队最长达300多米，从医院门口一直堵到人民路！”2026年初，苏大附一院十梓街院区门诊整体搬迁至位于平海路的总院，机动车日均到发量达到9200辆次，门前道路成为苏州市内的一大堵点。

该院保卫处副主任李斌告诉记者，人民路是苏州的一条干线道路，因为受这里的拥堵波及，交管部门每天早上都要出动七八名交警在那边指挥管制。

一位前来就诊的患者表示，自己“以前早晨根本不敢开车来这里。”

其实，该院拥有地下机动车停车位3100多个，按理来说车位数量不算特别紧张，但由于就医车辆峰值集中，且院内多为机

械车位周转效率较低，再加上内外交通联动不足，进一步加剧了拥堵。

不过，7月3日代表委员在现场调研时，却看到入院车辆通畅有序，即便需要等待也能在几分钟内进入医院。数据显示，经过治理，该院9点前后就医峰值拥堵指数下降55%，车辆进场效率提升40%，平均停车等待时间缩短60%以上。

“苏大附一院拥堵治理，体现了多部门协同的聚合力，‘加法’和‘减法’都做得很好。”全国政协委员宋青在听取这里的治堵经验介绍后，给出了这样的评价。

宋青所说的“加法”，是指在本次治理过程中，相关部门将原“平海路P+R停车场”更名为“苏大附一院北停车场”，避免就医群众在来院导航时错过该停车场，同时通过建设地下人行通

道将该停车场与医院连接，这样相当于一下就增加了1600多个停车位。而“减法”则是指，医院引导职工把车辆停放至附一院北停车场，将院内500多个车位腾出优先保障就医群众。

江苏省政协委员龚震认为，苏大附一院周边通行情况的改善，是多部门及单位综合治理的结果。他表示，“对于患者而言，一开始的停车方便了，也会为后面就诊过程带来好的心情。”

不光如此，治理中还通过优化进场路径，改变“单口拥堵、多口闲置”局面；对周边核心拥堵路口实施“一路口一方案”改造，提高了通行效率。

值得一提的是，该院还通过设立联合指挥室，实现交警、医院实时联动、统一指挥、快速处置，并由交警定期组织医院安保人员开展交通疏导等专业培训，实现了“外部管控、内部疏导”的

无缝衔接。

精细“把脉”，空间微调让路口通行效率提升20%

如果说苏大附一院治堵的关键词是“协同”，那么苏州市人民路苏站路交叉口治堵的关键词就是“精细”。

这里紧邻苏州火车站和苏州口腔医院，周边还有不少商务办公场所，早晚高峰期间机动车流量大，交叉口呈现常态化拥堵。加之人民路南北两段断面不一致，加剧了高峰期拥堵。

“要改善城市路口的拥堵情况，很多时候无法通过大规模工程进行拓展，因此需要进行精细化改造。”苏州市公安局交通管理支队秩序管理大队中队长张英玮介绍，针对这一路口，交管部门主要采取了精细化车道划分、信号配时优化等措施。

经过精准“把脉”，交管部门发现原先从南向北最左侧公交专用车道进入路口的直行公交车与同向左转及对向车辆均存在冲突，行驶轨迹在路口内画出了一道大大的弧线。摸清了拥堵症结，下一步就是开出“药方”。在整治过程中，这一“添堵”的公交专用车道被优化为左转车道，此举消除了路口交通冲突点，提升了通行效率。同时，因为该方向的道路为不规则弧形，整治过程中对标线进行了调

整，化解了去往不同方向的车辆在接近路口位置发生大量交织的问题。

据介绍，治理完成后，该路口南进口通行速度提升18.7%，拥堵指数降低25.4%，整体通行效率提升约20%。代表委员对该路口以低投入的空间微调替代大规模道路改扩建，实现治堵效果给予肯定。有委员认为，该路口的整治做法为老城区核心节点的精细化治堵提供了有价值的参考。

三天调研行程中，全国、省、市三级人大代表和政协委员先后走访南京、无锡、苏州，实地考察了景区、高速、学校、医院、城区路口等场景的拥堵治理成效。全国人大代表、南京市人大常委会环境资源城乡建设委员会副主任余才高表示，此次调研的每个点位都有各自“一点一滴”的治理方案，这些方案得到了很好地推进和落实，很多点位的拥堵问题已经得到解决。“交通拥堵治理工作能够体现各市坚持以人民为中心的发展思想，对解决老百姓‘出行难’做出了有益尝试。”

“从拥堵的原因看，各点位的情况各有不同，而各城市都进行了积极的探索。”他认为，在此基础上，各城市之间可以相互借鉴经验，共同努力，有力、有效推进全省城市治堵这项工作。

扬子晚报/紫牛新闻记者 万承源
视频拍摄 于房浩 范冉浩

解码顶流网红茶饮 C 位更替背后的“首店现象”

商业新观察

近日，南京江宁景枫中心负一楼，卡旺卡、古茗两家新晋网红奶茶店正加紧施工，围挡上“南京首店”的字样格外醒目。有趣的是，这两家品牌门对门开店，被网友戏称为“神仙打架”。而就在同一层，曾经引发全城轰动的茶颜悦色苏浙首店，已从黄金位置悄然撤离。

扬子晚报/紫牛新闻记者 范晓林 陈哲
实习生 陈思睿



即将开业的古茗与卡旺卡门对门加紧装修 陈思睿 摄

从“一杯难求”到“悄然让位”

2022年8月，茶颜悦色苏浙首店在景枫中心开业，场面堪称现象级——凌晨4点排队，黄牛代购炒到一杯200元。彼时，这家店是景枫“首店经济”最耀眼的招牌。然而不过4年，“排队王”已从黄金铺位撤离。市民孙女士告诉记者，茶颜悦色原店已搬至50米开外围挡施工，原址更换为古茗；装修中的卡旺卡新店则选址原“好利来”位置——同处负一楼流量核心。一退两进，信号强烈。

公开资料显示，2026年以

来茶颜悦色多地传出闭店，原计划新开200家的目标大幅缩减。品牌方回应“单店调整属常态”，但当苏浙首店都需让位时，这二字难以解释全部。

景枫超五成为首店，负一楼是流量入口

记者探访发现，景枫负一楼“三五步就有一家奶茶店”。卡旺卡被称为“安徽第一茶饮”，曾在江宁金鹰开店后退出，今年2月江苏区域总部落户南京建邺，注册资本5000万元；古茗截至去年底全国门店达13554家，

规模仅次于蜜雪冰城。两大品牌同时选择景枫，看中的是百家湖商圈日均超10万人次客流和百亿元年购买力。

而景枫中心2025年销售额48亿元、客流3108万人次，去年完成155个品牌焕新、其中84家为首店。负一楼作为流量入口，品牌优胜劣汰、更新极快，正是这种逻辑的体现。相关负责人表示，“奶茶店开会”源于品牌与商场的双向选择，双方奔着共赢目标携手。

据悉，卡旺卡将于近日营业，古茗预计下月开店。记者现场数了数，景枫负一楼约有20

家饮品店。

茶饮首店洗牌，不止在景枫

景枫的变动并非孤例。在新街口，霸王茶姬加盟商一公里内开出10家门店，接近加密极限；卡旺卡2013年就曾进入南京，却因品牌力不足退出，2026年开春高调重返，首店落子雨花万象天地，开业日均销量约2000杯；古茗首批南京门店也预计下半年开业；德基广场迎来BLACK TREE·泰茶江苏首店，万象天地则引入Charlie Town红茶公司江苏首店。

正如某综合体招商负责人所言，商业体的黄金铺位从来不是固定席位，谁能持续带来客流和话题，谁就有资格站上C位——旧面孔退场，新网红登场，正成为南京茶饮市场的缩影。

品牌门店贴身对决，谁能站稳C位

知名互联网专家郭涛对记者表示，景枫负一楼一退两进之间，折射的是商场招商策略调

整，更是新茶饮从“流量神话”走向“理性洗牌”的缩影。

从商场看，此番调改旨在引入高客流、高性价比的大众头部品牌，以密集茶饮业态聚拢年轻客群，稳住消费基本盘。从行业看，早期靠情怀出圈的品牌开始退热，下沉市场跑出的高标准化连锁品牌加速挺进新一线城市核心商场。门店贴身对决，倒逼品牌比拼出品稳定性、性价比与复购率，消费者也从跟风打卡转向口味与价格的双向选择。

2025年，新茶饮市场规模1870亿元，增速从19.3%降至6.45%，全年门店净减少近3万家。行业从“跑马圈地”进入“精耕细作”。曾经的排队神话，终究要回归商业本质——坪效（单位营业面积带来的营业额）、客流贡献、品牌调性与商场定位的匹配度。

这场“三店开会”，表面是品牌轮换，实则是存量竞争时代的精准卡位。对消费者而言，选择更丰富了；对商场来说，流量引擎需要持续迭代；对品牌意味着，没有永恒的护城河，只有不断被验证的商业价值。