

宁波南部商务区： 做楼宇精细化管理的先行者

11月16日，宁波南部商务区（以下简称南商）将迎来开园10周年。这片曾经杂草丛生的田地，如今已是高楼林立。作为目前省内体量最大的中央商务区之一，南商是浙江省首批现代服务业集聚示范区，于2013年4月被国家工商总局和财政部确定为国家级广告产业试点园区，2017年4月成功晋升为“国字号”广告产业园区。

经过10年发展，南商结合CBD发展属性，创新开展“党建助企”“党建指导员”“4+X”“一楼一群”等楼宇精细化管理模式，让园区里的企业、社会组织、社区成为一个发展共同体。克服疫情对经济造成的影响，今年前三季度园区实现规上服务业营业收入915亿元，同比增长8.3%；实现限上批发零售业销售额987亿元，同比增长7.2%。



人员、物业经理、楼内所有企业负责人组成。此举的好处是，楼内的各种问题都能第一时间找到责任人，企业的任何需求也能得到管委会“点对点”的高效服务。

那段日子，楼宇微信群里，管委会工作人员不仅能够及时把最新的复工政策、防疫知识、服务内容传达给企业负责人，还能充当企业复工“云客服”，几乎24小时在线为企业解答疑问、提供指导帮助。“通过微信群和工作人员对接，省去了上门办理，减少了人员接触带来的风险，有什么问题在线上进行沟通解决。”果壳电子商务有限公司负责人说，“我们把相关复工材料发送过去后，很快就会有反馈，效率非常高。”

“一楼一群”结合“4+X”“南商物业联盟”等工作机制，成为三服务向基层延伸的重要举措。为南商各楼宇“因地制宜”开展助企服务，提供经验共享的交流平台，积极协助解决痛点、难点问题；“4+X”联动管理机制借助监控、通信、网络等科技手段提升对楼宇物业、网格工作人员的指挥调度能力。此外，各楼宇产人也尽职尽责做好“楼主”。中基宁波集团带头发挥主动性，为70余家人驻企业提供防疫物资，全力帮助入驻企业尽快复工、有序复工；汇港控股集团出台免租一个月政策，汇港大厦物业积极做好疫情防控和复工服务保障工作，同开发商、企业组成共同“战线”……

“三统一”力推楼宇运营管理招商统筹发展

“南商共分四期开发建设。一期、二期已完成，吸引了杉杉、奥克斯、中基等总部企业，目前已入驻4000多家企业，引领超4万人，商务楼宇入驻率85%。”南商相关负责人说，根据目前建设施工进度，南商三期6幢楼宇将在今年完成交付；四期为南商门户区，正在施工建设。

与一期二期不同，三期力推新楼产权、运营、招商“三统一”，从而促进后续管理统筹更顺畅。目前，管委会积极引导各楼宇着眼长期利益，已有帅特龙、禾元、勤大和合羽4幢楼宇导入“三统一”模式。同时，为全力支持三期楼宇招商，成立了由管委会牵头，楼宇业

主、招商中介机构组成的招商专班，主动出击抢项目。目前，网易支付、杰夫兄弟智慧科技等50个项目已入驻或意向入驻三期。

在推进新楼“三统一”的同时，针对一期二期楼宇，南商还开展了系列楼宇整规行动，从园区的“神经末梢”入手，实现现代服务业结构升级、产业含金量提升。聚焦楼宇入驻企业注册和产出的工作导向，在园区内深入开展楼宇整规规范推进行动，进一步提高楼宇的企业入驻率、注册率、纳税率等产出效益。

同时，多措并举抓园区市容环境建设。以争创全国文明城市六连冠为契机，开展环境综合整治大排查活动。同时，又开展了户外广告摸底大排查和楼宇商铺综合检查，针对排查中发现的广告牌设置、路面设施不规范，对环境卫生、跨门经营等问题进行综合治理，进一步营造良好的市容环境秩序。

“特色楼宇”加速总部集聚能级提升

2019年10月，全国首个消费扶贫综合体——山丘市集民俗风情街区在南商开业。一年来，通过消费平台街区化、商家遴选市场化、管理团队专业化的创新运营模式，已集聚长白参茸馆、西藏比加馆等宁波对口帮扶地区的特色品牌商户21家。截至目前，已经实现总销售3800万元，其中扶贫零售及餐饮销售1200万元。

“我们扎根南商，将从山丘市集摸索出的运营管理经验向全国商业综合体复制推广。”位于南商的恒太商业管理集团有限公司是山丘市集的运营方，该公司副总经理姚

晓刚说，他们以南商为“大本营”进军全国，目前已在安徽、江西、河南等12个省的中小城市持续运营38家城市商业综合体，管理面积近250万平方米。

像恒太商管这样把南商当“大本营”的总部企业及“炉管”平台经济企业、宁波数字经济企业等，都在为南部商务区高质量发展提供动力。与此同时，为培育更多特色楼宇，南商正按照“分楼施策、分步推进、彰显特色”的要求，实施特色楼宇培育三年行动计划：积极引导和支持汇港大厦打造成为文化特色大楼、汇鼎大厦打造成为统战特色大楼、雷孟德打造成为党建特色大楼；对已具有一定总部条件的楼宇，如奥克斯、杉杉、中基等，加快在外业务回流，形成总部大楼；对新投用或具有产业基础的楼宇，如永强大厦打造为软件信息大楼、博纳大厦打造为时尚产业大楼。

此外，针对有开发商或是龙头企业进驻的楼宇，还充分发挥自身的行业影响力和资源整合能力，通过群策群力和解剖麻雀，实施腾笼换鸟计划，加快引进上下游关联企业进驻，形成以产业链为特色的产业大楼。例如迪趣大厦启动老楼改造，引进了北京的运行管理团队，计划打造为数字产业大楼；大众众创所运行的华越大厦，利用腾退出来的3000平方米面积，计划打造为科创型加速器；恒元大厦计划打造工业设计智能制造大楼，目前已经启动改造。

基层治理创新

记者手记

楼宇经济是近年来兴起的一个新的经济增长点，属于新兴产业，如果楼宇经济做得好，其经济效益往往超乎想象，甚至会超过一个大型企业，达到“四两拨千斤”的效果。

以南商商务区为代表的楼宇经济发展经验值得借鉴。首先，一定要定好位。一座楼宇乃至一片园区要发展起来，定

位尤为重要，主导产业是什么必须明确。其次，要打造良好的服务环境，组建一支素质过硬的团队，从开始招商到后期企业服务户经营发展，提供精细化服务。再次，对于园区而言，要走打造特色楼宇发展之路，提炼楼宇文化理念，以文化促进凝聚力，从而促进楼宇经济发展。（王博）

身边人 身边事

「草根」调解员 巧解「婆妈事」

余姚马渚：余姚马渚

记者 孙吉晶 通讯员 何彦浩

近日，余姚市马渚镇开元村发生了一起邻里纠纷，因为李某经营的火锅店产生的油烟排放问题，邻居张某某与其吵得不可开交。镇“德孝”调解工作室调解员及时介入后，双方同意“坐下来谈一谈”，最终以李某表示会改善经营方式而圆满解决。

这是马渚推进社会治理创新“阿拉一起来”的一个实例。

从群众中来，到群众中去。马渚着力将“草根一族”培育成为乡土明星调解员，先后成立了“阿良调解工作室”、“杨大姐”调解工作室、“德孝”调解工作室、驻美妆小微企业园“新余姚人”调解工作室等一系列品牌调解工作室，进村入企为群众化解纠纷。

一支支调解队伍，均来自长期与群众打交道的基层，饱含着“草根”智慧。这其中有着荣获浙江省一级人民调解员、“浙江省劳模模范”、“浙江省五一劳动奖章”等称号的金牌调解员陈柱良，凭借“阿良四十字调解法”，让“阿良调解工作室”成为当地劳动争议调解一块响当当的招牌，化解了不少企业和职工之间的矛盾。

前不久，外来务工人员杨某在施工时不慎从脚手架上摔下受伤，经医院诊断为肋骨骨折。在基本康复后，杨某立马来到了“阿良调解工作室”，希望陈柱良能帮忙调解工伤纠纷。了解情况后，阿良一边结合法律规定为双方进行答疑解惑，一边做好情绪安抚工作，通过前期沟通后，又将双方约到工作室面对面进行调解，圆满解决了工伤纠纷。今年以来，该工作室已成功调解各类争议案件39起，涉及职工43人，案值295万元，调解成功率达100%。“走，我们找阿良评理去”已成为当地企业职工遇到劳动争议纠纷时的口头禅。

由马渚镇瑶街村原妇女主任杨大姐牵头，女性网格员为支撑的“姐妹谈心调解员队伍”和“杨大姐”调解工作室，则以细致柔情化解了一起又一起的矛盾纠纷。今年8月，瑶街村的老周在自然村清扫路面时，不慎被村民方某所养的狗咬伤。双方因赔偿金额起了纠纷，在杨大姐依法依理的劝解下，双方终于握手言和。杨大姐还让不少因冲动而闹离婚的小夫妻言归于好，让因误会生嫌隙的婆媳和睦相处，让因琐事产生矛盾的邻里相互守望。工作室以瑶街村为中心，辐射马渚东部片区4大村落，服务片区3万人口。截至目前，该工作室化解家庭内部矛盾纠纷20件，赢得了村民的普遍赞誉。

“正是因为有了这些乡土明星调解员对矛盾纠纷进行及时调解，才形成了‘小事不出村组，大事不出村委会’的良好局面，促进了乡风文明，让村民的生活更和谐。”马渚镇人民调解中心主任谢斌说，这些来自基层的平安建设和社会管理创新身影，成为马渚基层治理中的一道风景。

据统计，今年以来，马渚镇村两级人民调解委员会共调解矛盾纠纷110起。



杨大姐在调解。（梁梦薇 摄）



记者 王博 通讯员 汪滨滨
图片由南部商务区提供

“党建助企”实现政企“同频共振”

最新发布的全市进出口200强榜单显示，位于南商的中基宁波集团稳居宁波外贸冠军宝座。对此，中基宁波集团党委书记周巨乐表示，疫情对企业出口影响很大，管委会的党建指导员主动融入企业，分类指导、精准帮扶，集团党委也号召广大党员发挥先锋模范作用，攻坚克难勇往直前。

这是南商“党建助企”激活一盘棋实现“双融双促”的生动写照。“我们的‘党建助企’正在成为后疫情时代经济突围的重要举措。”南商相关负责人表示，目前园区共有66个党支部、1100余名党员及20余个共建共管党组织，通过“党建指导员”等服务模式积极推动基层党建与生产经营深度融合，为企业定期送上“党建服务包”，助力企业“加速跑”，从而实现了同频共振、双融双促。

受疫情影响，南商一些外贸企业遭遇了前所未有的“寒冬”。汇富联合党支部联手南商管委会举办外贸企业转内销座谈会，吸引了几十家外贸企业踊跃参加，有的企业还把产品搬到现场，向业内人士请教。“原定两个小时的座谈会持续了

4个多小时。专家手把手教如何拓展内销市场，让与会人员受益匪浅。”汇富联合党支部书记赵学东说。

企业有需求，党组织就出手。永强大厦成立党群驿站，除了开展党建活动，还帮助大厦开展招商和入驻企业服务搭建平台。经过一番运作，目前永强大厦的出租率超过95%，集聚了不少行业领军企业，这为后疫情时代经济突围提振了信心。

“一楼一群”打通线上线下服务链

今年突如其来的疫情给中小企业造成了不同层面的冲击。为更好地帮企业渡过难关，位于南商的“大象空间”专门针对楼内企业举办了系列融资洽谈会。在10月园区的一场对接会上，与会的40家企业与银行面对面交流，充分对接资金需求，达成融资意向1000万元。“南商每一幢楼都有独立的微信群，群内有管委会、企业，也有物业和运营公司。之所以举办融资洽谈会的想法，一定程度上源于群内企业的诉求。”大象空间负责人赵学东说。

目前，“一楼一群”精细化管理模式已经覆盖整个园区。疫情初期，南商结合区域实际，第一时间为辖区内的每一幢楼宇建立“一楼一群”。微信群主要由管委会工作

赵岳军：养猪老板转行种菇再创业



赵岳军改造的工厂化种菇库房。（余建文 摄）

记者 余建文

深秋的黎明，风中透着寒凉。早上5时多，天还黑蒙蒙的，奉化区莪湖街道桐蒿村的一处山脚下的菌菇场就透出了灯光。赵岳军和父母早早起床，在一排排菌包架上

用剪刀小心地采收新长出来的袖珍菇。“这些菇几天就能长一批，要及时采收，等老了就不好吃了。”赵岳军说。

若是放在几年前，赵岳军根本没想到自己会种菇。10年前，他从母亲的手里接过这个占地四亩的

养猪场，可能这辈子就安心心地养猪。猪场每年出栏1000多头生猪，供应宁海、象山等地，一年能赚二三十万元。

变化突如其来。2014年起，浙江实施“五水共治”工程，赵岳军花了十万元，对猪场的污水处理设施进行改造。可改造完工没多久，2017年，街道按照上级规定，对辖区内的几十个小型畜禽养殖场开展集中整改和清退，赵岳军的养猪场开不成了。卖掉了剩余的猪后，看着空荡荡的场地，赵岳军突然意识到，自己失业了，“年近40岁没有了收入，可还有一大家子人要养，怎么办？”

就在他苦恼之际，街道农渔办主任袁柳杰带着宁波顺源农业科技有限公司总经理吴海云找上门，“想不想种香菇？菌包由顺源提供，种出的菇由顺源包销。”“有大公司支持，我愿意干！”赵岳军作了决定。香菇需要在冷库中栽培，他花了近80万元采购设备，把猪舍改建成了11间冷库房，并到顺源公司学习菌包制作和香菇的栽培技术。根据估算，一个菌包

平均产400克杏鲍菇，每个纯利润0.4元左右，一个冷库能放8000个菌包，如果栽培得好，效益还是蛮可观的。

从养猪转行种菇，赵岳军开始二次创业。之后的一年里，赵岳军前后做了20万只菌包，但他很快发现了问题：虽然自己的杏鲍菇产量不错，但收入远未达到先前预期，“这个品种市场供给量太大，价格一直在降。大厂还顶得住，但对我这样的小企业来说，很难走长远。”

赵岳军又一次站在创业的“十字路口”。他天天跑市场，仔细调研各种食用菌的行情、发展走势，最后把目光聚焦到袖珍菇上。袖珍菇学名姬菇，是一种特殊的平菇，味道鲜美，在餐饮业中用量蛮大，“可在宁波当地栽种极少，基本是从外省进来的。”有着敏锐嗅觉的赵岳军发现了新商机。

去年下半年，他从福建购入菌种，尝试攻克袖珍菇的栽培技术关。“袖珍菇对环境很敏感，冷热一有变化，菌丝就发不好，菌种还会死掉。”赵岳军说，因为有了

种杏鲍菇的经验，他一步步试验，逐渐把技术难题都破解了。因为采用了工厂化栽培模式，自动控制库房的温湿度，出产的袖珍菇质量好，产量也比普通大棚高出一截。

袖珍菇从菌包制作、接种到后期开包出菇，需要40多天，然后每四五天就能采收一次，一个菌包能产多批袖珍菇。赵岳军说，一个冷库在生产高峰期，一天就能收半吨以上袖珍菇，批发价每公斤10多元，效益很可观，“收购商上门来收，有多少收多少，都不用我运出去卖！”接下来，赵岳军想趁热打铁，把生产规模扩大，并打造自己的袖珍菇品牌。回想这几年转型创业历程，他感慨道：“人要学会生存，就得适应环境，敢拼才有新出路。”

