

# 年轻人逛商场为何偏爱地下一层？

## 民生关切

记者 孙佳丽 通讯员 崔宁

要说现在商场里哪一层的人气高，地下一层（B1层）必然榜上有名。

工作日下午，白领们在宁波阪急B1层惬意地喝着咖啡；周末晚上，世纪东方广场B1层小吃店前总是人头攒动；每天中午，宁波来福士广场B1层总有情侣边逛边吃边聊天……

年轻人逛商场偏爱B1层，这是为何？

### B1层的吸引力何在

“宁波阪急B1层藏着很多网红店。这是我排队十几分钟才买到的铜锣烧。”11月14日，忙完一天的工作，金灿灿（化名）路过宁波阪急时顺势拐了进去，直奔B1层。

在她眼里，想要简单“对付一口”之余再凑个热闹，聚集了众多简餐店铺、网红店铺，且人均消费不高的B1层是最好的选择。

她算了一笔账：“一圈逛下来，我买了奶茶，解决了晚餐，还买了些面包当第二天的早饭，总共花费100元左右。”

金灿灿留意到，她的朋友普遍爱逛B1层，例如宁波阪急、宁波来福士广场、世纪东方广场、鄞州印象城及龙湖宁波鄞州天街、海曙天街等处的B1层经常会有她们的身影。

章小姐是个单身青年，她爱逛B1层，享受的是其中弥漫的自由气息。

晚上7点多，市民章小姐从地铁口走进宁波来福士广场B1层，泡泡玛特、乐乐茶、小米等一众商铺“夹道欢迎”。越往中心地带走，从南海边的小吃美食、口味多样的奶茶果饮、潮流时尚的首饰品类就越多，人气与“烟火气”越浓。

章小姐说，相较于逛地面商铺时的“拘谨”，B1层的氛围更加随意、热闹、接地气。

可顺着扶梯来到一层，这份热闹就慢慢淡了下来。

### 人气旺，品牌聚

晚上8点左右，宁波复悦城B1层的盒马鲜生出现了不少前来采购食材的市民。不远处有家抓娃娃机商铺，一对年轻情侣端着一筐游戏币，穿梭其中。

哪里有人气，哪里就有品牌闻风而动。

仔细观察宁波很多商场的B1层，虽然餐饮业态是主流，但其他业态也跟着繁荣起来。三步一家精



市民更愿意为新品牌埋单。

（宁波阪急供图）

品首饰店，五步一家休闲服装店，走着走着还能看到品牌手机店、黄金珠宝店，甚至有新能源汽车展示厅出现。

B1层宛若一个“小商场”，吃喝玩乐购等消费元素均有体现。

例如鄞州印象城B1层就分布有近90家门店，集快时尚、餐饮、生活配套等为一体的有机业态组合正在形成。

“令我感到意外的是，宠物店也开在B1层。比如宁波万象城B1层就有一家‘撸猫馆’。要知道，宠物店一般是开在商场的三楼或四楼的。”金灿灿说。

随着越来越多业态的涌入，B1层成了品牌和商家眼中的“香饽饽”。

市民王先生去年想在宁波某商场的B1层开彩票店。尽管在商场开业前几个月就采取行动，但该楼层B1层王先生看中的位置在更早前就被预定了。

“这不是我第一次碰壁了。没想到竞争这么激烈。”王先生说。

商场在考虑B1层的招商时，也有取舍。宁波阪急相关负责人说，宁波阪急在招商时，会综合考虑B1层品牌、品类的丰富程度，并要求品牌具有一定话题度，能让大多数顾客感兴趣。同时，品牌和商家在保证商品品质的同时，需要一定程度上兼顾商品的性价比。

### 人气的背后是什么

一名业内人士向记者透露，十余年前，宁波大部分商场的“黄金铺面”不是沿街，就是靠近电梯。B1层多是停车场。

如今，B1层店铺虽然面积小，但不好抢，而且单位面积租金高，租金还年年涨。

“B1层的部分‘黄金铺位’还被有些商场当做招商资本，用来吸引宁波首店甚至浙江首店入驻，可见B1层多么吃香。”该业内人士说。

浙江万里学院副教授、社会学博士程艳林将其概括为“B1经济”。他认为，“B1经济”的出现，是商场与消费者“双向奔赴”的结果，背后有一定的经济和社会原因。

“多数商场给B1层的定位，介于露天市集和门店之间。这就决定了B1层整体商业业态并不会强调高端，而是更加接地气。接地气的业态对应的是大众相对务实的刚性需求，这恰恰能吸引购买力不那么高的年轻客群。”程艳林说。

特别是“悦己型”消费流行后，消费者更加注重便利，注重互动体验。他们更喜欢愉悦自我，崇尚身心健康，乐于分享。

他解释，B1层的消费供给适应了“悦己型”消费心理这一新变化。饮品店、小餐饮店等业态瞄准

年轻客群的休闲需求，汉服体验馆、美甲店、潮玩店等业态可以满足年轻客群的娱乐需求，彩票店、宠物体验店等业态契合他们的情感需求。

于是，“去B1层逛逛”就成了新时尚，人气越来越高，品牌开始集聚，带动人气攀升，形成良性循环。

宁波阪急相关负责人说，宁波阪急B1层不断引进“小而美”的新品牌给顾客带来新鲜感，又引进日本美食形成特色。目前，B1层日均客流量和销售额均超过了开业那年。

“我们始终认为，今年以来，市民消费欲望没有减弱，而是更有针对性，他们很清楚自己想要什么，例如更愿意为高品质的吃喝买单。”宁波来福士广场市场部负责人告诉记者，日前，来福士B1层新开了一家“辛铜锣烧”，“这个品牌在上海属于‘网红’品牌，首次来宁波吸引了很多年轻人尝鲜，生意很是火爆。”

“随着天气转凉，部分爱逛露天市集的年轻人也会集聚在商场B1层，B1层的人气预计可以‘更上一层楼’，且有向地面楼层蔓延的趋势。但‘B1经济’存在局限，商场在布局B1层时要重点考虑目标客群和商场定位，切勿盲目跟风。”程艳林说。

# 我市紧缺职业(工种)高技能人才岗位补贴申报工作启动

本报讯（记者李睿清 通讯员任社）既有前景，又有“钱景”，各位紧缺职业的高技能人才请注意，宁波又来发补贴了！记者昨天从宁波市人社局获悉，我市2023年上半年紧缺职业（工种）高技能人才岗位补贴申报工作已启动。

为鼓励更多一线产业工人参与技能学习队伍，我市于2013年起，创新推出省内领先的面向产业一线高技能人才紧缺职业（工种）岗位补贴政策，该补贴一年开放两次申请。

据人社部门统计，在去年下半年的申请中，从事钳工工作的高技能人才数量最多，达2256人。

在本次申请中，共有35个职业入选紧缺工种行列。除焊工、钳工等“老熟人”以外，今年名单里还增加了增材制造设备操作员、人工智能训练师等科技感满满的“新面孔”。“新岗位的增加反映了宁波产业升级转型的需求。通过为这些高技能人才发放补贴，我们希望能吸引更多人来学习这方面的技能，从而为宁波产业升级助力。”市人社局工作人员说。

记者获悉，企业补贴申报的基本条件、标准和要求按照《宁波市职业技能培训补贴实施细则》（甬

人社〔2017〕49号）相关规定执行。

补贴岗位上的职工需为企业劳动合同期限内的一线在岗职工，所从事的职业（工种）也应符合2023年度市人社局公布的《宁波市紧缺工种高技能人才岗位补贴目录》内的职业（工种）。

同时，补贴岗位上的职工须持有相应职业（工种）的国家职业资格（技能等级）一级（高级技师）、二级（技师）证书。需要注意的是，从本次申报起，取得技师、高级技师职业资格（技能等级）证书需分别满3年、1年方可申领。

另外，符合条件的职工，企业应在本单位内公示5天，公示无异议后方可申报。对同时符合一级紧缺职业（工种）高技能人才岗位补贴条件的人员，可自行选择享受市或区岗位补贴政策，但两者不得重复享受。

## 暖心坐垫又“上岗”啦



近期气温骤降，昨日，市民在乘坐391路公交车时，发现车厢内的每个座椅上都装上了坐垫，十分暖心。原来，为了让市民温暖出行，司机盛爱丰和同事精心准备的暖心坐垫再次“上岗”。据悉，这是他为客户准备的第10个年头。

“坐垫虽小，但是暖意不断。”

盛爱丰今年45岁，是宁波市公共交通集团镇海公司391路敬老文明号司机。该线路的起点是镇海庄市街道甬江村，村民大多是老年人，是名副其实的老年公交线路。每年一到冬天，司机盛爱丰就会提前把坐垫铺到座椅上，让乘客倍感温暖。

（徐能 董美巧 摄）

## “宁波好人”郑亚丽：带着一支队伍做公益



记者 吴向正 通讯员 龚静

光自己一个人做公益，也许力量有限；但如果带着一支队伍一起做公益，那力量可就大了。“宁波好人”郑亚丽就是这样一位凝聚公益力量的人。

郑亚丽是鄞州区慈善总会下属区美发美容行业协会慈善义工大队大队长，入选2022年第三季度“宁波好人”，另外还荣获省慈善总会“战疫群英”优秀个人奖、全市社会组织工作成绩突出个人等多项荣誉。她带着大队里的500余名慈善义工，风雨无阻地奔波在敬老院、孤儿院、医院、社区等各个场所，为有需要的人送去关爱和温暖。近7年来，她先后组织公益活动近2000场，受益群众86000余人。

虽然鄞州区美发美容行业协会热心公益活动，但从事公益活动的人员不太稳定，活动次数也不够多，迫切需要建立一支义工队伍。为此，身为协会秘书长的郑亚丽于2018年成立了鄞州区首家行业协会慈善义工大队，并担任大队长。从此，她带领义工广泛开展慈善义工活动，影响力不断扩大，目前大队已有登记在册义工500余人。

在郑亚丽组织协调下，慈善义工充分发挥特长，积极开展“金剪银丝”慈善活动，为各类群众免费理发。郑亚丽十分关心老弱病残等特殊群体，每月组织慈善义工到宁波市社会福利院等机构，为那里的特殊人群理发，至今已有7个年

头。另外她还组织义工为行走困难的老人和一些临终老人提供上门理发服务，让受助者家属感动不已。

“美发美容师每天追求美，而环卫工人每天起早摸黑，是城市的美容师。两支队伍的起点不同，我们何不利用自己的专长，为他们提供服务呢？”为了将这个想法付诸实践，郑亚丽联系城管部门，成立了“环卫工人爱心驿站”，动员了协会60家会员单位，作为爱心志愿驿站的分站点，采取就近原则，为各家门店周边的环卫工人提供爱心义剪服务。同时在驿站配备茶水、急救药包等物资，帮助环卫工人解决户外作业期间饮水、如厕、应急医疗等困难，爱心驿站自2016年设立至今，已为环卫工人提供服务6800多人次。

郑亚丽用爱心善举，向有特殊困难的老人伸出援手，解决他们的燃眉之急。安徽姑娘张某得了骨髓增生异常综合征，郑亚丽发起救助活动，不仅为她募集了6万多元善款，并为其免费定制一顶假发，用于化疗期间戴。2018年以来，鄞州区美发美容行业协会慈善义工大队接受爱心人士捐赠假发，经协会成员企业宁波市利安盛邦假发有限公司无偿精心制作后，送给家庭困难的癌症患者，至今已捐赠假发套18顶。

如今，郑亚丽依然每天为慈善公益活动奔波。“作为一名共产党员，牢记党的宗旨，热心公益、服务群众，是我应该做的。”郑亚丽说，“哪里有需要，我们慈善义工就会往哪里跑，我们会坚持做下去。”

## 慈溪一农场推出认养项目 做个东「稻」主

记者 陈章升 通讯员 陈益维 陈颖俊 蒋亚军

一粒优质大米是如何“诞生”的？也许你在宁波弗雷生物多样性农场能找到答案。

14日下午，这家位于慈溪市匡堰镇伍隆村的特色农场揭开“面纱”，正式对外开放。现场，该农场发布“一亩稻田”等认养项目，诚邀市民相聚翠屏山下，沉浸式体验田园生活。

弗雷农场是慈溪首个生物多样性农场，也是该市侨联“百侨帮百村”项目之一，种植基地面积约280亩。

“我们农场把农业生物多样性培育与保护纳入农业生产和管理体系中，通过改善农业生态系统结构，实现农业增效、农民增收。”农场相关负责人吴吉介绍。自试运营以来，弗雷农场一方面采取生物发酵、堆肥模式，有机耕种水稻、蔬菜和水果；另一方面建设生物多样性除害系统，用绿色环保的办法防治病虫害，提高生产力和资源利用效率。

“弗雷农场的农田是我村连片流转的土地。乡亲们在这里开辟同心共富‘试验田’。”伍隆村党委书记龚建立说，预计该农场一年可带动周边近50户农户就业增收。据了解，弗雷农场推出绿色生态大米、蔬菜及菜籽油等农副产品，推动农业生态种植产业化、规模化发展。同时，依托本地丰富的自然和人文资源，加快推进农文旅融合发展，助力匡堰镇打造乡村振兴示范样板。

“一亩稻田”认养是弗雷农场推出的季节性项目之一。每年，每名认养稻田的市民不仅能参与水稻的播种、收割等环节，还能领到300公斤左右优质稻谷。

在打造生态种植示范基地的同时，弗雷农场还为周边地区稻农提供农事服务，帮助他们提高育秧效率，增加水稻产量。据了解，该农场计划与中国水稻研究所开展技术合作，打造集种植、观光、教育等功能于一体的生物多样性农场。

见习记者 黄春晓 通讯员 谢晶

“直播间的朋友们大家好！这次我带来的是自家种的大米……”11月14日上午10点，余姚马渚镇瑶街弄村文化礼堂格外热闹，马渚丰收节专场淘宝直播活动正在火热进行。身穿布依族传统服饰，和观众热情互动的是布依族妇女白子琼，她从2013年开始在马渚镇种植水稻，今年她承包的耕地面积已达348亩，是马渚镇有名的种粮大户。白子琼从曾经的“种粮小白”到如今的种粮大户，正是马渚镇党委助农共富的一个生动注脚。

近年来，马渚镇党委持续探索“党建+智慧农业”，组织青年党员技术服务团推广农业新技术，通过一名党员技术服务员加一名农村指导员包联若干农户的模式，深入田间地头为农户排忧解难。

虽然在贵州老家也曾种植过水稻，但白子琼的“种粮之路”并非一帆风顺。“刚开始种植面积只有20亩，没有机械，抛秧、打药等农活只能靠人工，不仅累而且收入也不高。”购入农用机械前，白子琼承包耕地面积逐年扩大，可收入却没有明显增加。面对困境，白子琼与马渚镇农村指导员一起商量解决办法，走上了科技农业的新路子。

“机器对我们的帮助很大，原先给稻田除草，我和丈夫要背着约45公斤重的设备工作两天，现在有了无人机，一天就能完成除草作业。”白子琼说，以稻田除草为例，使用农用无人机不仅缩短了作业时间，还减少了工作量，提高了生产效率。

目前，白子琼一共购入了2台插秧机、3台收割机和1台农用无人机，“用了这些机器，收入比原来增加了。今年我承包的耕地产出的稻米，能带来40万元的收入。”

## 「党建+智慧农业」 助力布依族妇女成种粮大户



弗雷农场里成熟的晚稻。（陈颖俊 蒋亚军 摄）