

在城市里早已遍布各处的物业公司,如今出现在乡村,带来城市商业小区物业的管理理念

# 物业公司进村啦

本报记者 黄仕强

今年春节,重庆市南岸区南山街道放牛村的村民刘凯一天也没闲着,他开办的民宿天天宾客盈门。去年,该村成立了重庆绿金物业管理有限公司(以下简称“绿金物业”),这是重庆首个乡村级物业公司。如今,村里脏乱差的面貌得到了改变,游客多了起来,吸引了越来越多像刘凯一样的村民返乡发展旅游产业。

记者注意到,随着乡村振兴战略的稳步实施,乡村发展被摆放到了一个更高的高度,在城市里已经成为“标配”的物业公司,如今也将服务触角延伸到乡村。尤其是当越来越多的在外务工的农民工习惯了城里的生活方式和消费习惯后,他们对于“物业进村”的意愿更为迫切。

## 村里有了新业态

“每个月只缴5元钱的物业费,就能像城里人一样享受到物业服务,非常划算。”放牛村村民赵明芬提起绿金物业便开始夸赞。她说,大到村里的环境卫生清理,小到谁家水管漏了,都由物业公司管。

放牛村地处重庆有名的南山风景区,是紧邻城区的赏花打卡目的地之一。不过,这里的村容村貌与村内自然美景不相匹配,这让该村陷入了尴尬的局面——游客来了留不住,村民外出不愿回。为了改变这种局面,该村在2019年年底召开的村民代表大会上,提出成立物业公司。

“对于村民而言,物业公司是新鲜事物,起初担心大家不同意,但最终居然全票通过。”绿金物业负责人廖新星回忆说,能够得到村民的一致认可正是公司的组建模式打动了他们。据介绍,作为重庆首个乡村级物业公司,绿金物业通过村集体资产入股的形式组建,村集体占股51%、村民占股49%。此外,公司一方面为招募村民入职,组建物业服

阅 读 提 示

随着乡村振兴战略的稳步实施、新农村建设步伐的加快,村民们对居住环境、生活配套的要求日益凸显,乡村建立物业服务体系的呼声越来越强烈,正是在这样的背景下,物业公司开始走入村民的生活之中。

务团队,提供优质低价的服务;另一方面经营乡村集体物业资产,扣除开支和运营费用外,将剩下的收益按全村人口进行分红。

既能在家门口就业,拿到稳定的收入,还有红利可以分享……绿金物业开始得到越来越多村民的支持。在该公司从事保洁工作的村民谢公正告诉记者,现在每个月工资2000元左右,前不久还拿到了分红。

据了解,绿金物业运营不到一年的时间便收入100余万元,春节之前村民人均分红500元。那么,只有1100多人的放牛村,每人每月只缴纳5元物业费,公司又是如何做到盈利,实现分红?

廖新星介绍道,公司正式运营做的第一件事,就是整治村里的环境。“放牛村生态环境优越,发展乡村旅游条件非常好,以前只是差在人居环境,所以我们首先是让村庄从脏兮兮变成亮堂堂,让更多的游客愿意来也愿意留。”廖新星说,焕然一新的村容村貌,为下一步催生村里的商业物业新业态奠定了基础,这也成了绿金物业盈利的关键。

刘凯对于村里的前后变化很是感慨,“以前说起办餐饮、开民宿,村里人积极性都不高。随着物业公司的进入,如今村里已经开起了40多家民宿、咖啡馆、书院,商家每个月支付商业物业费,新建的停车位和广告位都能收费。”

## 把精细化理念引入乡村

不仅村容村貌发生着改变,村民的认知和想法也悄然发生着变化。

清扫用什么样的工具、花木修剪按照怎样的标准、院落设计装扮如何做规划、安保巡

逻需要注意哪些细节……当这些条款摆在村民眼前时,大家才恍然大悟:原来物业公司管得这么细致!

廖新星告诉记者,村支两委以前对全村的管理属于粗放型,绿金物业的进入恰恰填补了这个空白。“物业公司挣钱才能活下去,但又不能只考虑挣钱,更重要是把精细化理念引入乡村。”他说道。

在重庆九龙坡区石板镇高乡村幸福居新村的村民心中,“城里来”的重庆优能特市政服务有限公司,彻底改变了他们对于“清扫”这件事的认识。“的确不一样,不仅有专业的清扫保洁能力,还有专业的清运工具,垃圾也是分类装袋。配备的专职清扫保洁人员除了每天的日常清扫保洁外,还定期用水冲洗泥沙灰尘,精心打理绿化带。”村民程绍梅这样赞叹道。

在重庆涪陵区简市镇,没有物业公司之前,车辆随停随放,整个街道杂乱无章。后来,物业公司在提供专业绿化养护、环境维护等公共服务的同时,出台了详尽的停车管理方案,细致到对每个车位之间的距离、车位与道路沿路的间距都做了明确规范,改变了乱停车的局面。

“精细化不仅要体现在村容村貌的治理,还要体现在公司的内部运营。”廖新星指出,乡村物业公司更应该全面引入市场化管理机制。他结合绿金物业的管理经验介绍道,既对每一位入职者明确岗位职责、工作要求、考核办法、工资待遇,还定期开展技能培训,并组织村民组建了考核和监督队伍,督促物业公司提高服务水平,确保专业化物业服务。“比如保洁员岗位,实行每日上岗,工作时间内在岗,明确责任区域,分片包干,对乡村环

境卫生实行‘全天候、全覆盖’保洁,村里安排专门干部对上岗及工作效果计入保洁员考核奖励。”

## 既要“入村”,还要“入心”

“随着移民搬迁、乡村危房改造的推进,国内乡村房屋更新率约达70%,但管理方式大多数仍然采用传统自管方式,未普及物业管理,更未普及实施由物业服务企业提供的现代物业管理。”在由重庆智博物业管理研究院完成的《关于推行乡村社区物业管理的研究》课题报告中,课题研究人员高婧这样指出。

记者调查发现,国内已经出现的乡村物业公司大致分为两种模式,一种是通过村集体股份联合社入股的方式联合成立,类似于重庆放牛村的模式;另一种则是由相关政府部门向社会物业公司购买服务,此举更为普遍。“不管哪种模式,都说明如今的乡村对于物业服务有着强烈的需求,这个市场正处于蓄势待发的阶段。”高婧表示。

廖新星同样认为乡村物业市场潜力巨大。他坦言,身为从业者,面临的挑战更大,毕竟就乡村而言,物业公司的进入是对传统村落格局的冲击,以及对村民传统意识的改变,因此对物业公司的服务运营提出了更高要求。“从整体规划到细节设计,从环境治理到设施配建,从文化营造到市场化运作……既要植入城市商业小区物业的理念,还要让村民认同并愿意接纳。”他总结道,“物业公司既要‘入村’,还要‘入心’。”

“‘物业进村’是乡村治理的一种新模式,不失为可行性举措,也为物业公司的发展提供了新的市场方向。”业内人士分析称,不少物业管理者纷纷认识到乡村会是一片蓝海,但在推进“物业进村”模式时,政府部门需要审慎决策、科学规划,形成适用性的配套机制,这样才能让更多愿意迈入乡村的物业公司,可以在这片蓝海中畅游,而不是沉没。

## 企事录

## 中海油发现千亿方大气田

**事件:**2月28日,中海油方面表示,经国家自然资源部审定,山西临兴气田探明地质储量超1010亿立方米。临兴气田位于山西省吕梁市,地处鄂尔多斯盆地东缘,属于致密气田。致密气田与煤层气、页岩气一样,都属于非常规天然气。由于其成因、成藏机理与常规天然气不同,开发难度较大,需要一些特殊的技术才能进行开采。

**点评:**一直以来,在海上资源开发具备明显优势的中海油,首次在陆地发现了千亿方大气田。

过去两年,中海油国内原油生产增量都位居国内三大石油公司之首,不过单一的产业模式一直是中海油希望改变的现状,谋求“上岸”。在这种情况下,发力陆上非常规油气业务,就成了必然选择。2020年,该企业陆上非常规天然气产量为22.7亿立方米。临兴气田的发现,无疑将加快中海油陆上非常规天然气业务的发展步伐,协助其构建多元化清洁能源供应体系。

## 深圳国资收购苏宁易购23%股份

**事件:**2月28日晚间,苏宁易购及深圳国际(00152.HK)分别披露“联姻”公告。根据框架协议,深国际(深圳)及鲲鹏资本计划,分别拟按每股人民币6.92元(框架协议日期前60个交易日目标公司股票交易均价的90%),收购目标公司的744,803,173股及1,396,505,948股股份,占目标公司于本公告日期总股本的8%及15%。交易分别作价51.54亿元及96.63亿元。

**点评:**由于深圳国际是由深圳市人民政府国有资产监督管理委员会控股,本次收购意味着苏宁将由民营企业逐渐转变为拥有国企背景的企业。2020年,苏宁母公司净利润由盈转亏,新股东的加入或将助力其新零售业务,在竞争中重新发现优势。深圳国际以物流、收费公路为主业,收购达成后,双方有望在物流领域进行全面战略合作。

物流是流通的核心竞争力,苏宁可据此进一步强化物流能力、提升物流效益和价值。另一方面,鲲鹏资本是一家以股权投资管理为主业的企业,服务于深圳市国资国企改革和产业转型升级,集合了深圳市最优秀的国有企业的资金和资源。引入鲲鹏资本,也有助于苏宁和深圳本地企业的深度协同,深耕华南市场。

## 面包新语退出西安

**事件:**2月23日,面包新语中国总部通过其官方微博发布声明表示,因其西安加盟商严重违反特许经营合约,并由于其经营管理出现状况,导致闭店。总部自2020年4月起多次提出违规警告,因其未能及时整改,同年11月向西安加盟商发出书面解约函,并表示向消费者提供维权通路。

**点评:**2003年,起源于新加坡的面包新语进入中国市场,给尚且处于早期起步阶段的中国烘焙市场带来了许多新鲜元素。到2014年,面包新语在中国市场上拥有超400家门店。

随后几年,接连出现的食品卫生事件,让这一品牌逐渐变得不那么受消费者追捧。面包新语采取一线城市直营、二三四线城市加盟的经营模式。一方面,这加大了对食品品质控制的难度,另一方面,一旦加盟商与总部产生纠纷,被要求停止经营业务和使用专有技术、标志时,就会导致面包新语从整个城市消失。过去数年里,其在郑州、南昌、济南等地陆续都曾传出过大规模闭店消息。

如今,中国烘焙行业已是群雄遍地,缺乏创新是面包新语面临危机的另一个重要原因。虽然从去年起该公司就表示要重点发展中国市场,但想要重现当年的辉煌,难度将相当大。(本报记者 方大丰)

## “中国好粮油”产品进行现场展示

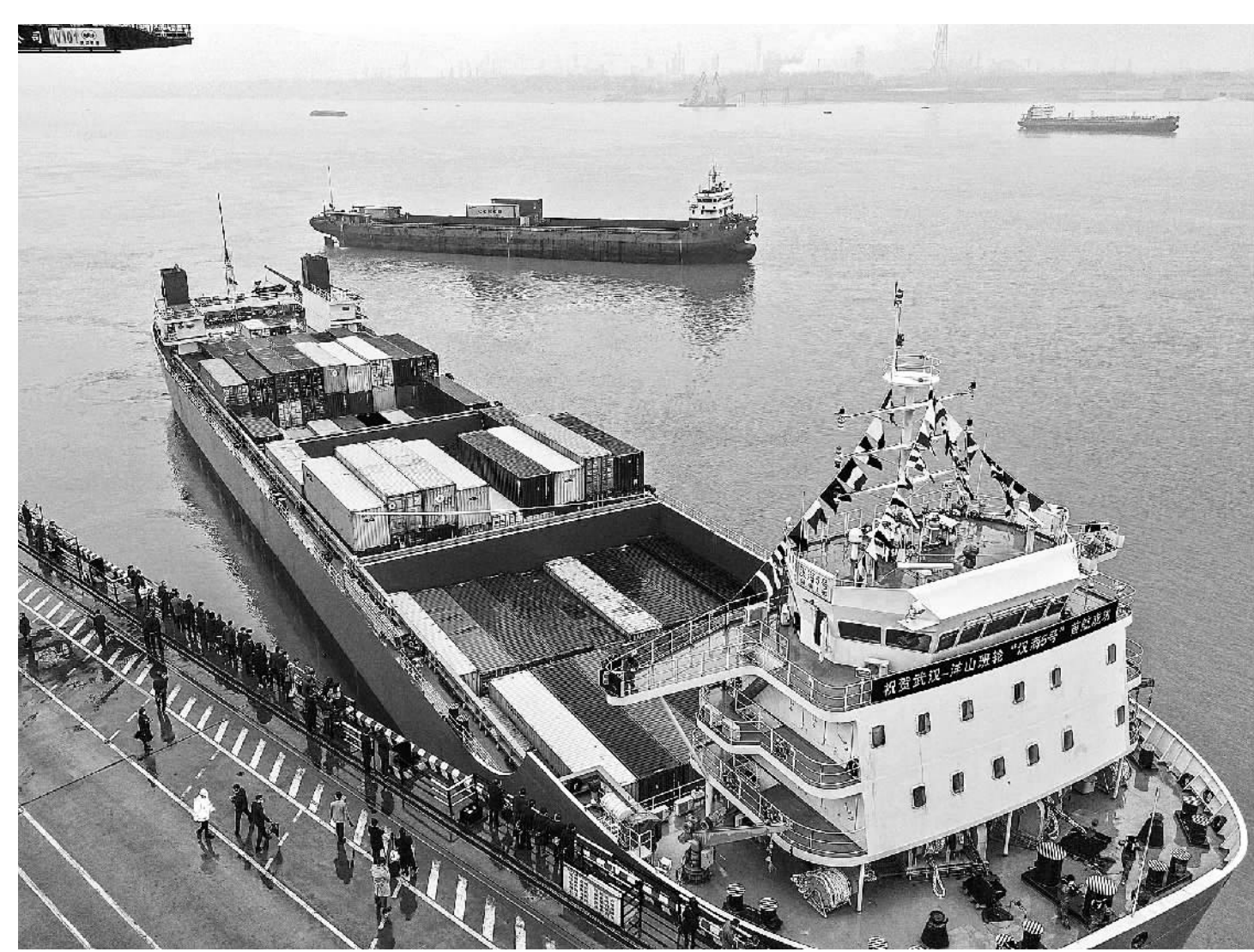
**本报讯**(记者甘哲)2月26日,2020年度“中国好粮油”产品发布会上发布了入选产品名单。本届产品遴选从种植、质量、品牌、营销、管理、效益等六个方面,对参选产品进行了评审,经随机抽检和产品公示,最终共遴选出“中国好粮油”产品236个,其中大米产品83个、小麦粉产品64个、食用植物油产品61个、挂面产品17个、杂粮杂豆产品11个。

据悉,近几年来,全国优质粮食增加量超过4700万吨,促进农民增收超过200亿元,“三链协同”趋势明显,“五优联动”亮点纷呈,一批骨干企业做强做优,一批区域品牌形成较高知名度美誉度,为向更高水平迈进打下了坚实而良好的基础。发布会介绍了“中国好粮油”行动计划自2017年开展以来在增加优质粮油产品供给,促进农民增收、企业增效、消费者得实惠等方面取得的积极成效。在发布会现场,还进行了“中国好粮油”产品展示,获得2020年度“中国好粮油”称号的产品悉数亮相。

## 文化演出进工地



2月26日,“我们的中国梦”——文化进万家文艺志愿服务活动走进陕西国际体育之窗项目工地。陕西国际体育之窗项目是2021年第十四届全运会配套项目,是赛事指挥中心和新闻媒体中心,项目总建筑面积36.69万平方米,建成后将承担国内外记者、运动员接待、志愿者管理等任务。春节期间,这里的项目建设没有停工,中建八局西北公司的建设者们响应“就地过年”号召,奋战在施工一线,为“十四运”的举办交付优质工程。本报记者 王群 通讯员田江伟



陈勇 摄/人民图片

正向激励 反向倒逼 对症下药 靶向施策

# “亩产效益”评价为企业高质量发展创造条件

本报记者 田国奎

本报通讯员 王春旭 张敏

前不久,位于山东省潍坊市滨海区的山东海利尔化工有限公司获得优先推荐为当地市级新一轮高水平技术改造项目,获得优先申报市级财政专项资金的资格。

这得益于潍坊滨海区今年实施的“亩产效益”评价改革。“滨海区推行‘亩产效益’综合评价,我们被评为A类企业,在申报资金、用能、用地等各方面都受到优待。”山东海利尔化工有限公司总经理李建国说,海利尔计划在2021年投资1亿元,加大设备及项目投入,实施绿色制造智能化改造。

另一家企业,山东颐杰鸿丰能源装备有限公司则被认定为B类企业,并评为2020年市级智能工厂。“得益于‘亩产效益’评价改

革,我们公司获得了优先申报市级智能工厂的资格。”谈到企业未来发展,山东颐杰鸿丰能源装备有限公司副总经理张希强同样信心满满。

记者了解到,潍坊滨海区实施的“亩产效益”评价改变了人们对“纳税大户一定更受青睐”的认知,工业企业的评定不再由规模等单一指标简单判定,而是以一系列指标综合评价。

“滨海开发区制定的《滨海区全面深化工业企业综合评价工作实施方案》除省市确定的5项指标外,结合滨海区实际综合考虑,增加单位用地销售收入、税收实际贡献指标,增设税收、研发机构等14项加减分项和特别保护、豁免、否优、否决等4项调整规则,有效保护小升规企业、新设立企业及高新技术等潜力企业。”潍坊滨海区经济发展局局长陈强说。

为确保数据来源真实可靠、评价过程公开公正,差别化政策依法依规,确保数据保密性,潍坊滨海区首创了“一企一信封”数据确认机制,企业对评价数据有异议的有权进行申诉。“所有基础数据均实现两来两回,确保各项指标部门、企业双核实、双认可,既保证了数据真实可靠,又提高了企业参与度,引导企业主动参与综合评价。”陈强说,“亩产效益”评价是“紧箍咒”,也是“保护伞”,更是“好医生”。按照差别化配置政策相关要求,正向激励与反向倒逼相结合,详细分析企业指标的高低优劣,对企业进行A、B、C、D分类,对症下药、靶向施策。针对A、B类企业,以“亩产论英雄”,并优先支持此类企业享受政府财政性奖励、建设企业技术中心等创新平台。今年,潍坊滨海区新推荐润丰、海利尔、普洛得邦等符合条件的4家企业申报新一轮技术改造奖补。