

杭州余杭：高质量打造全域未来社区样板

未来社区是共同富裕现代化城市建设的基本单元，寄托着千家万户对未来的美好期盼。作为杭州城市重要新中心，余杭区正以新中心核心区仓前街道为底板，全域打造治理有度、功能完善、住有宜居、运营长效的青年发展型国际品质社区样板，高质量推进街道全域未来社区建设。目前，仓前街道下辖10个社区均完成未来社区建设，其中8个为引领型未来社区。

■ 郭丽雯 朱旭寅

三方协同治理 打造标杆项目

进入7月，天气愈发炎热，万和社区居民张大伯近几日都带着孙子到社区邻里中心“果岭幸福满仓共同体”纳凉。“孙子在儿童之家和朋友们一起玩耍，我在隔壁打乒乓球，中午两人就在社区食堂解决午饭，一老一小都能吃好、玩好。”张大伯虽然说不清“未来社区”到底是什么，却真真实实地感受到了未来社区的好，“现在托幼、看病、锻炼都在家门口解决，生活太方便了！”在“15分钟生活圈”里，公共服务、邻里生活、商业配套等各类公共资源聚集。

结合老旧小区改造等专项工作，仓前街道打造了一批资源高效整合、服务集中便利、数智赋能生活的未来社区标杆项目，万和社区正是其中之一。社区

重点打造的8000平方米“果岭幸福满仓共同体”街道级邻里中心，融合了党群服务中心、便民服务、老年学校、儿童之家、百姓健身房、社区食堂、社区卫生服务站等37个场景，真正实现了让居民“进一扇门，办所有事”。

铺开万和未来社区的服务地图，还可以看到，一条慢跑绿道串联起了邻里中心、儿童活动中心、幸福里全龄活动中心，以这三大中心为圆心，周边汇聚了多个功能互补、运营联动的点状功能服务点，覆盖了社区品质居住、颐养乐享、宜居共享、生产活力四个片区。在这张“一环多点、三心四片”的地图上，俨然已形成了高效便捷的“5—10—15分钟生活圈”。

在改造邻里中心和全龄活动中心前，社区工作人员广泛征集居民的意见建议，结合大家的想法，最终有了这些功能齐全、焕然一新的公共服务设施。”在建设未来社区的过程中，仓前街道深



余杭区城市新区风貌·梦想小镇及周边

入实施“幸福红立方”工程，以党建为引领，通过小区党组织、业委会（物管委）、物业三方协同共治，形成翔实的需求清单，有针对性地补足社区设施短板。

通过四年建设，仓前街道已完整构建了“街道—社区—小区”三级邻里中心服务体系，升级了辖区内107个、共计19.1万平方米的室内场景空间，全面提升了公共服务设施的均衡性、可及性，建成后仓前街道每百户居民拥有的社区综合服务设施面积从92.07平方米提升到130.87平方米。

社区达人教授直播课活动

坚持以人为本、问需于民，这样的理念在余杭“遍地开花”。余杭区已打造275个“双向进入、交叉任职”示范单元，组建含财务、法律、工程等领域人才的小区治理智库，因地制宜建设“红色物业驿站”，组建“志愿者+专业人员”的物业服务队伍，引导居民成立自管小组，形成了“党组织领导、居民自我服务、各方力量协同、政府应急保障”的自治模式，有效助力小区党组织提高治理效能。



万和社区开展邻里活动

在“一张图”上，可以具体查看20个街道级设施、245个社区级设施和147个小区级设施，并且打通了点位导航、空间和活动预约、社区食堂配餐、学校场地预约等功能，设置了一键“去阅读”“去健身”“去就餐”“去就医”等高频应用。同时，余杭还统一了街道各条线的积分体系，激发运营商、居民等多元主体积极性。

2024年10月上线以来，“看余杭”客户端日活保持在1.2万次左右，已联动278个商家，上架591个商品数，累计兑换23400次；累计发布活动2731场，共计参与39122人次；可预约场地219个，累计预约7121次。

“万和、仓南和宋家山三个社区的居民都可以使用积分报名参加片区邻里中心举办的各类活动，还能兑换优惠券和部分商品，丰富闲暇时光的同时，参与社区共治的积极性也显著提高。”据万和未来社区运营单位工作人员介绍，社区内的“看余杭”注册用户已有3800余人，每日活跃人数400人左右，

居民可以通过参与社区治理、志愿服务、调解纠纷、组织活动以及见义勇为等好人好事，获得一定的积分奖励。

“片区赛马”机制 探索长效运营路径

未来社区“好不好”，“造得好”更要“运营得好”。为了探索未来社区可持续运营路径，余杭区不仅出台《余杭区未来社区长效运营评价办法（试行）》，还在今年初开展全省首次评审工作，下达了第一批共计270万元的长效运营奖补资金，为探索做好未来社区后半篇文章提供有益尝试和借鉴。

以仓前街道为例，依托全域未来社区建设，街道构建“大市政、大物业、大运营、大资产”一体化的整合式城市服务综合运营模式，以3个街道级邻里中心为原点划分3个片区，通过“片区赛马”运营机制优选出运营能力较强的市场主体综合服务运营商，实现政府降本、企业增效、服务提质。“在片区赛马机制的激励下，我们运营单位探索尝试多种途径，引入社会资源，为片区居民提供多种多样的活动。”据了解，万和社区所在的和合万村片区平均每月推出15场活动，服务儿童、青年妈妈、老年人等群体，极大丰富了居民的精神文化生活。

目前，仓前街道三个片区均已与综合运营商进场，经过实践，街道全域“大市政、大物业、大运营、大资产”四类业务总成本预计将通过三年时间从传统模式下的8143.7万元下降至7458.9万元，降本8.41%，降本成效基本覆盖未来社区运营成本。“街道全域未来社区运营目前已取得显著成果，有效提升了居民的生活品质和幸福感。”仓前街道相关负责人介绍，接下来将继续以片区运营“赛马”机制为抓手，紧扣片区可持续运营核心目标，推动全域未来社区建设提质增效。



果岭幸福满仓共同体社区食堂
图片由余杭区住房和城乡建设局提供



街道级邻里中心果岭幸福满仓共同体

高效整合 数智赋能社区发展

提升公共服务设施面积的同时，余杭区顺应时代发展，大力推动数字化建设，将原有未来社区数字化平台整合至余杭区民生服务统一入口“看余杭”，以仓前街道为试点范围，积极拓展“公共服务一张图”应用。

品创新力和市场竞争力，跃变为“产业带新势力”。

今年4月，拼多多推出“千亿扶持”计划，拟在未来三年投入资金、流量等资源超过1000亿元人民币，加码高质量电商生态建设，进一步助推制造业中小商家转型升级。目前，平台已经大幅下调了家电、数码等多个类目的店铺保证金，还加大了对中小商家的扶持力度和商品扶持范围。

平台与商家相互成就、双向奔赴的良性循环，对就业市场形成强驱动效应，正如拼多多“千亿扶持”计划负责人所说，“当平台商家有了稳定发展，对健康利润更有预期，那么，整个就业生态的根基就会更稳，活力就会更足”。中小型商家发展壮大，直接带动电商相关的就业岗位激增，根据中国社科院大学今年初发布的《电商生态高质量发展与就业促进研究报告》，截至去年底，拼多多平台商家数量超过千万，在国内累计孵化就业岗位逾5500万个。

拼多多管理层表示，“未来，平台将继续探索更多的降佣举措，持续为商家降本减负，创造更多的成本空间、经营空间和创新空间。”创新的产品、运营、业态有望培育、催生出多元化的新增岗位，持续扩大就业容量。



胡茂前的公司现有100多人，其中2/3来自浙江省外，不少是00后。 李原 摄

的4人，演变为70多名以90后、00后为主的销售团队，涉及后台、美工、运营等多种岗位；与此同时，在慈溪这座“家电之都”，其拥有了自营工厂，带动120多名工人就业。

立足稳健的供应链体系和良好的电商生态系统，胡茂前加速度产线升级，眼下正积极引入鸿蒙系统，投入智能空调生产。回溯自己和公司的成长之路，胡茂前坦言，“我们更关注人的成长，希望员工通过多岗位历练，成长为电商家电领域的‘行家里手’，走进公司是员工，走出去有能力塑造一个新公司，充分实现自身价值。”

95后的安徽小伙苏永来在工厂车间历练1年后，又在电商运营部门摸爬滚打3年，先后在电商客服、售前售后运营等岗位学习，如今成长为公司的销售团队主管。从每台冰箱、冷柜的参数和材质，到发货流程，再到售前售后对接，苏永来都信手拈来。下一步，他计划离开胡茂前的公司，独立投身家电电商领域。像他一样，在胡茂前的公司获得系统性成长、并选择继续驰骋于家电电商领域的年轻人，已经有3名。

在慈溪市观海卫镇一间8000平方米的厂房内，4条流水线火力全开，60多名工人忙碌着：注塑、组装、测试、打

包……由于工厂靠近国内知名插座品牌的加工厂，天然具备承接优秀产业工人的优势。这家专攻智能茶吧机的垂类企业，年产能达60万台，产品在电商渠道销售火爆，仅拼多多平台，去年销量超40万台，已是茶吧机垂类的头部商家。

公司负责人吴啸分享了一个有趣的现象：流水线上的工人大多来自安徽、四川等地，其中，有十几对是夫妻档，不少人在公司成立之初便来到这里，工龄最长的达十年之久，还把家里的老人、小孩接来，在慈溪安了家。

平台稳则就业稳，企业兴则员工兴。“依托拼多多等电商平台，公司的产品销路畅通，这几年保持稳定上升态势，我们也在同步提升员工的福利和职业幸福感，这是他们愿意长期留下来的关健。”吴啸说。

精耕服务，创造岗位新增量

在走访中，我们深切感受到，互联网平台正疏通下沉就业市场的毛细血管，激发个人的价值和潜质，让每份努力都结出硕果。在此过程中，平台的全链条托举，以及构建用户、商家及平台共赢的商业生态能力，是促成“稳发展、稳就业”格局的基石。



吴啸的茶吧机制造工厂为来浙务工人员提供稳定的工作和薪资，“夫妻档”在这里十分常见。 李原 摄

■ 陈爽

乘“数”而起，乐业有为

大学毕业从安徽来到慈溪闯荡，一晃20年过去了，胡茂前从初入家电公司做渠道销售的懵懂青年，成长为家电电商领域的创业先锋。

职业前期，胡茂前主要负责公司在西北地区的市场开拓。电商浪潮下，家电产业的底层逻辑得以重构，“线上+线下”融合的渠道变革成为常态。在行业摸爬滚打十余年之后，2017年，胡茂前转向线上家电经销的创业之路，自行创立公司，对他而言，“从线下走到线上，感觉像换了个赛道”。

随着业务规模扩大、品类条线增多，胡茂前与全国14家制造企业建立了长期合作关系，公司销售人员从初期

爆发式成长。“拼多多受众覆盖广、规则