

# 在杭州打响“中国服务”品牌

## “顾问式服务”焕发产业街区新生机

# 西湖区留下街道：5公里“汽车街”，何以逆风提速？

当汽车行业从增量竞速转向存量博弈，杭州主城区的一条街区，如何承压探路、逆风提速？

西湖区留下街道西溪路，是半个多世纪前杭州公交汽车制造厂所在地。几经迭代，如今已成为杭州市品牌最全、最集聚的汽车街区之一。5公里路段，集聚30余家4S店，2025年汽车社零总额达91.16亿元，领跑全区。

放眼浙江，2025年全省社零总额达3.92万亿元。汽车消费正是核心的推手之一，与服务业超6成的经济贡献率深度共振。西溪路，正是观察这万亿市场韧性的一扇窗。

但大势在变。内生动力转换，全国汽车零售市场正经历深刻阵痛，相关数据显示，今年1—5月国内乘用车销售量同比下降19.5%。承压之下，如何站稳脚跟、深蹲蓄力？西溪路，是风向标，更是试验田。

留下街道把目光投向更深层的机制创新，深化“街区党委+汽车联盟+区域化网格”的产业街区模式，打破壁垒，激活动能，推动小区、街区、园区“三区”融合。一条基层党建赋能产业转型的新路径，正渐次清晰。

■ 丁珊 吕诗蒙 唐宁

## 组织牵引 打破壁垒实现街区“一盘棋”

俯瞰西溪路国际汽车消费街区，特斯拉、雷克萨斯、宝马、奥迪等沿路铺展，问界、岚图、零跑等新势力相继落子。体验中心、交付中心、城市展厅——汽车消费的新形态，正在这条5公里的轴线上渐次生长。

与这条汽车消费轴线比肩而立的，是高校、科研院所、企业等1000多家单位及24个居民小区。商圈、校区、社区在此交汇，类型各异、隶属不一，它们将如何“破壁”共生？

留下街道以党建为牵引，打破行政边界和条块分割。西溪路成为一条轴线，串联起东岳、金鱼井、杨家牌楼、西穆坞等8个社区，以及周边30多个楼宇园区和企事业单位，覆盖“环蚂蚁集团平台经济圈”和“西溪路国际汽车消费街区”两大增长极。

这是党建牵引产业街区发展的“骨架”。“血肉”何来？西溪路汽车联盟、商户联盟、党建共建单位等多个体系，以及区域化网格成为发挥力量的大小细胞。

以西溪路汽车联盟为例。西溪路沿线30余家汽车4S店为联盟主体，吸纳职能部门、楼宇、属地社区、高校院所共同参与，实现行业信息互通、抱团发展。

“街事荟”是核心阵地。在西溪路金鱼井社区，多家车企、商户与楼宇、街道代表常常围坐在一起，形成“需求有处提、问题有人管、资源可调度”的治理体系。

三者各司其职，又环环相扣：街区党委负责顶层设计、统筹协调；汽车联盟负责行业自治、抱团发展；区域化网格负责服务落地、触达末梢。

“目标就是通过党建统筹，把分散资源转化为可共享的公共服务。”留下街道党建办相关负责人介绍。以往汽车销售企业反映较多的如何引流、人才培养、员工生活配套乃至合规出海等全链条问题，不用再“各自找门路”，



西溪路机动车登记共享服务站

而是在常态化沟通中统一受理、分类派单、全程督办。

奇瑞风云杭州德悦4S店负责人俞陈燕对此感受明显：“过去我们都是自己找客户、跑资源，现在街道、社区、楼宇一起帮我们对接场地、活动和客群，省心很多。”

## 供需闭环 两张清单架起对接桥梁

产业街区是“经济单元”，更是企业和员工的“生活单元”。如何“像服务居民一样服务企业”？

留下街道以党建赋能打通治理壁垒，建立两张清单：企业、商户、居民的诉求经网格员、楼宇服务员、党员商户等多渠道收集，梳理成“需求清单”；街道再匹配社区食堂、成长驿站、政务服务、院校资源等，形成“服务清单”，实现供需精准对接。

“西溪路机动车登记共享服务站”，就是最直观的案例。这一项目正是由汽车联盟在常态议事中捕捉到的共性诉求催生而成。此前，车企办理

新车上牌需往返古墩路检测站，耗时长、人力成本高，新车上路还存在行驶风险。针对这一痛点，街道、社区联动车管部门将服务站落地街区，同时为每家车企培训1名持证上牌专员，机动车查验、登记、临牌核发等业务均可就近办理。

“以前上牌要耗一整天，现在客户在店里喝茶的功夫，手续就办完了。”金鱼井社区党委书记陈勤华说，单车上牌时长从半天压缩至半小时，服务站累计办理车管业务1241次，单业务平均时长压缩3小时以上，实现“一地共享、全域通办”。

从基础办事到人才供给，服务体系正迭代升级。直播业态兴起，车企对新媒体运营等岗位需求激增。留下街道以党建联建为纽带，打通产教融合“最后一公里”——“我们积极对接院校资源，和浙江公路技师学院、杭州第一技师学院等院校合作开设实习岗位，表现优秀的学生可直接留企。”西溪路楼宇党委负责人说，目前，超过20位学生在街区汽车销售门店上岗，3位

正式入职。服务的触角，还在向员工的生活末梢延伸。职工子女托管、日常就餐等，关系着员工的幸福感与归属感。街区整合高校与社区资源推出“四点半课堂”，由辖区党建共建单位杭州万向职业技术学院的志愿者提供课后辅导、非遗手作等公益服务，孩子放学后托管至家长下班；社区食堂则向车企员工提供用餐折扣。

如今，留下街道依托4个党群服务中心、3个社区食堂及周边“四点半课堂”、阅读空间、健身场所等30多处公共场所，在整条街区，为员工和居民构建起“步行可达、触手可及”的多元化服务网络。

## 生态跃迁 “顾问式服务”陪伴同行

以党建为引领，当下，留下街道正推动西溪路国际汽车消费街区自我迭代，实现汽车消费生态从“各自为战”向“全链共生”升级，用“顾问式服务”贯穿着企业成长的全周期。

第一步，集中引流，帮企业省下获客成本。留下街道连续两年举办西溪路国际汽车消费节，对辖区车企全免费，场地、宣传、后勤保障由街道统一兜底，企业只需“拎包参展”。

以2025年为例，消费节集结24家沿线车企，13款新车首发亮相，叠加街道专属购车补贴，现场政务服务驿站同步入驻，看车、购车、上牌一站式办结。政策与服务双重加持下，7天销售车辆超610台，销售额超1.45亿元。“政府搭台、企业唱戏、百姓受益”，企业省下的每一分拓客成本，都是营商环境最实在的“加分项”。

第二步，是能力补位，帮企业补齐运营短板。新能源汽车全国统一价成为行业新趋势，门店竞争从价格转

向内容运营。留下街道以党员经营户为先锋，常态化开展直播经验分享、新媒体运营培训，帮商户主动拥抱新消费趋势。

党员商户俞陈燕是第一批吃螃蟹的人。“不讲营销套路，只聊用车场景、试驾体验。”她说，接地气的直播讲解，不仅让她积攒了一批稳定的客群，旗下单车型销量一度冲进公司全国前五。从一个人的试水，到一条街的转型。如今，沿线多家车企陆续组建起直播团队。

第三步，是破壁出海，帮企业打开增量空间。随着中国汽车出口热度提升，街区已有企业试水出口业务。针对出海面临的政策、合规、物流等共性难题，留下街道联动商务、海关、税务、法律等专业力量，为企业开展政策解读、资质辅导与资源对接，帮助企业打通公共环节、降低出海门槛。

今年以来，鸿蒙智行、金瑞汽车等品牌相继入驻，杨家牌楼广成新能源汽车园建成落地。西溪路国际汽车消费街区，正从一条汽车销售服务走廊，迈向治理更有效、服务更精细、产业更协同的现代化汽车消费产业生态圈。

这正折射留下街道的转型逻辑：向内，以“顾问式服务”陪伴企业修炼内功；向外，以链式思维拓展产业纵深；在“深蹲蓄力”中，助街区向上跃升。

布局生态链，发展再加速。一条街的探索，最终能为浙江服务业高质量发展提供怎样一种可能？答案，还在路上；方向，已经清晰。



宝马金昌杭德总部大楼落地西溪路沿线 图片由西湖区留下街道提供

## 物理空间到发展平台的精彩一跃

# 萧山区北干街道：“发展思维”激发新楼宇经济

2026年的杭州，服务业的高质量发展正在经历一场深刻的变化。

当城市空间的物理边界逐渐稳定，中心城区的经济竞争，实质上已演变为关于经济密度的精密计算。如何在有限的楼宇空间内，通过制度创新和要素重组，激发出无限的产业可能？这不仅是城市更新的课题，更是营商环境重塑的深水区。

在这一背景下，萧山区北干街道的一系列改革动作显得尤为耐人寻味。今年3月，金帝潮博“文化+人工智能”产业园的启动，不仅仅是一个物理空间的开业，更标志着北干街道将招商运营、政策申报、企业培育、金融赋能等商务服务环节，全部纳入了一场系统性的制度试验。当服务业增长越来越依赖平台承载、专业服务和生态支撑，北干街道选择了一条“深水区”的改革路径：向改革要空间，向生态要产出。

■ 张留 沈玉萌 陆嘉伦

## 改变楼宇经济的“房东思维”

很多时候，城市经济的变革最先发生在一幢楼里。作为萧山全区首个民营园区投建运营一体化试点，金帝潮博中心位于北干街道的核心板块。在过去，类似的楼宇更多被看作单纯的空间容器：企业入驻、租金形成，运营链条往往止步于此。然而，随着服务业进入提质增效阶段，这种“收租”模式的局限性日益凸显——企业来了以后，能不能成长？产业能不能集聚？税源能不能沉淀？楼宇能不能从物理空间转化为发展平台？

北干街道的改革逻辑起点正是这

些问题。今年3月，街道与金帝集团合作，在金帝潮博中心9至19层试点打造2万平方米的“文化+人工智能”产业园，重点招引文化创意、人工智能应用、新消费、新零售及科技型服务业企业。改革的第一步，是彻底改变园区的运营逻辑：推动服务业招商从传统的“房东思维”转向“发展思维”。

这种转变通过机制落地生根。街道与运营方签订了明确协议：设立运营扶持，与新增规上企业、科技型企业合作，推动服务业招商从传统的“房东思维”转向“发展思维”。此外，围绕企业成长和产业贡献还设有激励政策。

这一双向奔赴的机制设计，重构了利益联结。过去，园区只管收租，企业经营状况与自己无关；现在，园区必须像



萧山区北干街道全景

合伙人一样，深度介入企业的成长周期。3个月磨合期下来，金帝潮博产业园入驻率迅速攀升至50%，招引优质企业16家。按照规划，到2030年，这里将成为名副其实的“亿元楼宇”。

这幢楼的变化，折射出中心城区发展逻辑的质变：楼宇经济的核心，已从租得满转向长得好。空间被赋予了新的组织功能，成为产业导入、企业培育、资源转化的重要入口。北干街道的探索证明，只有当楼宇运营商从“二房东”转变为“产业服务商”，空间才能真正产生倍增效应。

## 形成“1+N”全域创新格局

如果说金帝潮博是改革的“试验田”，那么北干街道要做的，是将这块试验田的经验复制放大，构建一个多层次、差异化的园区矩阵，以此作为服务业能级跃升的坚实支点。

在金帝潮博之外，北干街道正以“一园一策”的精准打法，推动泰岳数字经济、绿色低碳科技创新产业园、人力资源产业园等特色园区协同发展，形成“1+N”的全域创新格局。在这个矩阵中，不同园区扮演着不同的产业角色，

共同织就了一张高韧性的服务业网络。泰岳数字港聚焦数字科技，已形成“科技型中小企业—高新技术企业—规上企业、专精特新企业”的梯度培育路径，正冲刺国家级科技企业孵化器；绿色低碳科技创新产业园面向节能环保、新能源等领域，推动科技交流与产业孵化联动，构建绿色科创生态；人力资源产业园则围绕猎头、测评、海外引才等中高端业态，打造“人力资源+科技创新”的服务平台。

然而，改革的推进并非一帆风顺。北干街道同样面临着存量调整的压力。数据显示，一季度街道的规上营利性企业中，有部分营收出现下滑。但结构的优化往往伴随着阵痛。北干街道的亮眼之处在于，它不仅看到了压力，更看到了新兴增长点的快速冒头。

截至5月底，北干街道实现营利性服务业营收稳步增长。支撑这组增长的，是结构的深刻变化：浙能天然气营收保持良好态势；传亿科技作为高成长性企业，营收实现大幅突破；主营智能化企业商旅服务的泛嘉科技连续两年保持高速增长。

一边是传统动能承压，一边是新兴动能爆发。北干街道通过园区改革，成

功地将这批高成长性企业“接住、扶稳、放大”。这不仅是一次简单的招商引资，更是一场关于产业结构的“腾笼换鸟”与“凤凰涅槃”。数据显示，今年以来，北干街道联合各产业园区初步完成20家企业招引，其中营利性服务业12家，预计贡献营收6.8亿元；社零企业6家，预计贡献社零额8.3亿元。这证明了专业化、平台化的园区运营，已经成为对冲经济波动、培育新增增长极的关键力量。

## 金融活水浇灌共赢生态

服务业的竞争，最后比拼的是生态厚度。企业选择一座城区，看的不只是租金成本，更看重政策响应快不快、人才住房有没有、融资渠道通不通、上下游资源能不能接得上。北干街道的做法，是把服务进一步前置，打造一个“热带雨林式”的产业生态。

在北干街道，政府的角色正在从“管理者”向“合伙人”转变。街道成立助企服务专班入驻园区，当好“园区陪跑员”；经办和产业社区为意向入驻企业匹配“个性化”政策申报信息包；政策专家定期进园区宣讲答疑。这种全方位的服务，降低了企业的制度性交易成本。

然而，北干街道改革最深邃的一笔，在于金融工具的深度嵌入——以真金白银实现“风险共担、利益共享”。北干街道、13个经联社与金帝集团共同出资组建产业基金，重点支持“投建运营一体化”的民营园区建设，优先投向北干范围内的AI+文创、科技类潜力企业。基金投资于北干辖区内项目，存续期不少于7年。这一举措实现了三重价值的闭环：对企业而言，这是“金融活水”的精准滴灌；对村集体而言，这是集体资金保值增值的新路径；对街道而言，这是将“政策招商”升级为“资本招商”，通过资本纽带凝聚政府、村社、企业合力。

这种“以投促引、以投促育”的模式，标志着北干街道的服务业生态已从单纯的给政策走向了深度的共成长。当楼宇不再只是钢筋水泥的堆砌，园区不再只是招商的容器，资本不再只是外部的输血工具，服务业的增长逻辑也随之改变。

把这些变化放到杭州服务业高质量发展的语境中看，北干街道的探索已经超出一个街道的楼宇招商故事。它触及的是中心城区服务业转型的共同命题：有限空间如何产生更高产出，民营园区如何适配新兴产业赛道，商务服务如何真正成为企业成长的基础设施。这或许正是杭州服务业从规模优势迈向能级优势的关键一问。

图片由北干街道提供



金城路两侧高楼林立，楼宇企业众多。