

“点单”服务要开展 监督管理应跟上

——对物业公司提供单项服务新模式的思考

○○全媒体记者 张威

2月14日，本报02版以《居民“点单”物业服务》为题，报道了我市部分物业公司推出的单项服务新模式，引起相关行业和市民的关注，同时也产生一些疑问，“点单”模式是否有局限性？如何保持物业服务稳定？2月17日至18日，记者再次进行了走访。

“点单”模式有一定的局限性

“‘点单’模式首先需要小区有自管小组、业委会或是物管会，另外要求物业公司要有相应的服务资质和能力。”市物业管理行业协会秘书长吴国振表示，这一模式需要小区与物业公司双方均具有一定的条件才能实现。在如此要求下，开展“点单”模式有一定的局限性。

记者走访了解到，有些物业公司，如柳州泓福物业服务有限责任公司、柳州市恒信物业服务有限责任公司、广西福来物业服务有限责任公司等，都可以根据居民需求提供单项服务，但有些物业公司因管理方式、运作模式及成本等方面的不同，无法提供这类单项服务。

柳州市宏泰物业服务有限责任公司（以下简称“宏泰物业公司”）负责人

刘扬介绍，该公司成立多年来，目前主要在鸡喇路双马南苑小区提供了门岗及停车等方面的单项服务。“单项服务的模式比较适合老旧小区。”刘扬说，老旧小区没有电梯、消防水泵、消防控制室、地下车库等较复杂的设施设备及场地，维护成本较低，自管小组或业委会管理起来难度较小，而且有富余的资金，一些高层建筑小区或大型小区情况复杂，采取物业公司进驻整体管理的方式比较妥当。

服务稳定需要居民支持

“除了有一些局限性之外，单项服务模式也需要居民支持。”吴国振表示，如物业公司通过停车费、广告收益或其他费用来支持相关服务，就要求居民按时足额缴纳停车费等费用，而自管小组或业委会也要主动帮助物业公司招揽广告业务、足额收取其他公共收益等，以保证服务资金的充足。

刘扬介绍，从2019年至今，宏泰物业公司进入双马南苑小区提供单项服务以来，收支均比较稳定。他认为，物业与小区合作之前，需要充分预估相关信息，如小区有多少居民、固定停车的车辆有多少、外来车辆停车的频次等，再核算成本投入。



双马南苑小区內，由物业公司管理的电动自行车停车充电处。

同时小区自管小组或业委会要向居民做好说明，才能保证后期的服务能够稳定持续下去。

柳石路一小区的业委会负责人也表示，单项服务模式有优势，但小区业委会未必能够保证居民按时或足额缴费，如果缴费不足，影响相关收入，业委会只能用其他收益来补贴。如果补贴不够，服务可能就难以为继了。

单项服务需要监督与规范

鱼峰区驾鹤街道桃源社区党委书记、主任利柳卿表示，辖区内有多个老旧小区，社区愿意为老旧小区居民与物业公司“牵线搭桥”，为小区引入符合居民要求的单项服务，以此提升小区的环境和治理水平。但利柳卿也表示出担忧，如

物业公司在提供服务时与居民产生矛盾纠纷，该由谁来处理解决。

广西科技大学社会学教授李鹏表示，今后物业公司提供单项服务可能会越来越多，因为这符合居民多元化的生活要求，也能缓和业主与物业公司之间的矛盾。李鹏建议，相关部门针对这一新模式介入管理，对物业公司、自管小组或业委会等进行监督和检查等。同时要求物业公司服务到位，保证资金使用透明，自管小组或业委会不存在管理乱象等。相关部门还可以制定规定要求，将这一模式规范起来，让更多老旧小区居民享受到有效的物业服务。



深入校园检查 夯实防火安全

○○全媒体记者 张威

晚报讯 记者近日从市消防救援支队了解到，为夯实校园防火安全，该支队安排各县区大队开展校园安全检查工作，排查安全隐患，确保校园安全。

据悉，该支队近期联合市教育、应急、卫健等部门，深入各县区多所学校，开展联合安全检查。检查中，检查人员重点对学校的疏散通道、安全出口、应急照明、疏散指示标志、灭火器、消火栓等进行检查，确保疏

散通道畅通，消防器材完好有效。针对发现的杂物阻挡通道、消防器材配备不全等问题，消防监督员要求学校立即整改，并做好应急预案及演练等方面的工作，保障师生们的生命安全。

同时，消防宣传员还在各大校园以“理论+实操”的方式，对各学校的教职工开展消防安全培训，增强教职工的安全意识。部分学校还在消防宣传员的组织下，开展了消防应急演练，提升教职工应对初期火灾的能力。



消防监督员检查学校的消防设施。

实干守信生意好 努力生活有盼头

——一对售卖猪肉的夫妻诚信经营的故事



刘振国夫妇在摊位上经营。

○○全媒体记者 张阳亮 通讯员 黄琳茜

“该起床了，太晚了好货都被买走了……”每天凌晨1时许，李海荣都会叫醒还在熟睡中的丈夫刘振国，夫妻俩开始了新一天的忙碌工作。

2月10日凌晨1时20分左右，刘振国在简单洗漱后，冒着9℃低温和冷风出门。刘振国说，他要先去西鹅路上的一家肉食品公司选猪，计划购买3头生猪，并给一些老客户配好猪肉、排骨、猪下水等。到了挑选猪的场地，刘振国熟练地拍拍猪身、摸摸猪腹，选好了3头生猪，并交了3000元钱的定金。

3时20分，刘振国将猪肉拉回柳州海吉星农产品批发市场的摊位。简单地和李海荣交流几句后，两人就麻利地切割猪肉、猪排等，将一些猪肉、猪肠、猪骨头整理归堆装袋。李海荣介绍，分装好的是客户前一晚下的订单，“我们以批发走量为主，薄利多销，有一些单位、餐馆、米粉摊固定在我们这里采购猪肉。”

李海荣告诉记者，他们在市场里卖猪肉多年，尽可能保质保量按时完成客户订单，几乎没有和客户发生过纠纷或违约。

深农集团柳州海吉星肉类交易部经理赖增乐说，刘振国夫妇的生意在市场里比较好，他们经营诚实守信，有时宁愿吃些小亏也要完成客户的订单，这让他们积累了很多固定的客户，生意越来越红火。

刘振国和李海荣于2013年从崇左来柳打拼，一直在市场里卖猪肉。“我们基本上全年无休，仅在大年初一休息了一天。”李海荣说，通过不断地奋斗努力，他们家于2016年在柳州买了房，两个小孩也正在柳州上学。“实实在在地干活，踏踏实实地赚钱，只要生活有盼头，我们就一直坚持干下去。”