



现在的屋顶空间。



“屋顶见”项目效果图。



“红筑”项目效果图。

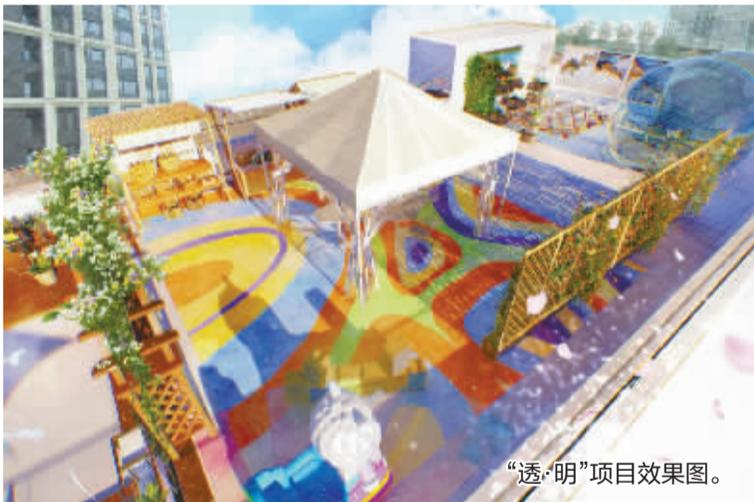
## 让360平方米的屋顶空间

# 既有流量 又有“留量”

## 这群大学生的13套方案 让人耳目一新

360平方米的屋顶空间能整出什么花样?12月25日下午,在浙大宁波理工学院设计学院举办了一场屋顶空间创意大赛。来自该学院的大学生们分组推出了13套设计方案,形形色色的方案让人耳目一新。

这个屋顶空间位于鄞州区钟公庙街道江宁社区党群服务中心三楼露台,面积约360平方米。今年,江宁社区党支部和浙大宁波理工学院设计学院党委开展“一社一校”党建联建项目,对屋顶空间进行全龄活动空间设计打造,利用露台的开放性,融合多元化理念,让屋顶空间变成屋顶“流量”。



“透·明”项目效果图。

### 1 “构建一个活力与休闲并存的空间”

露天影院、休闲秋千、景观雕塑、休闲椅……朱佳怡小组计划将屋顶花园打造成一个多功能的休闲运动空间,取名“乐活天地”,希望能成为社区的网红打卡点。

“我们想融合绿植景观与多元运动设施,构建一个活力与休闲并存的空间,为社区居民打造一个充满活力、促进邻里和谐、可尽情享受悠闲时光与运动乐趣的乐活天地。”浙大宁波理工学院设计学院大二学生胡佳颖

说,考虑到休闲运动的功能,地面选用环保型涂料,不仅美观且降低成本,明亮的颜色凸显活力,与各区域也相得益彰。

“场地不需要塞得满满当当,错落有致会更加舒服,既有人们聚集的地方,也有空旷活动的区域。”浙大宁波理工学院设计学院祝若琪介绍说,他们在屋顶中心设置了同心环形座椅,兼具休息、活动、儿童游乐、绿植科普等功能。“这是整个场地最瞩目的构筑物,希望居民能来江宁enjoy。”

### 2 “希望以后居民都愿意来屋顶坐一坐”

“走!屋顶见!希望以后居民都愿意来屋顶坐一坐,聊聊天,遇见美好!”“屋顶见”项目小组的学生认为,社区花园设计要结合居民需求。在走访调研中,他们发现,社区居民对文化娱乐活动意愿较高。在设计方案时,小伙伴们围绕“生态与艺术共融”“文化传承与创新”“社区参与与共建”“教育与科普”四个方面打造灵活机动的屋顶空间,从而增强屋顶空间弹性使用的可能。

红砖绿筑、休闲座椅、露天影院、氛围灯……李莹莹小组计划将屋顶花园打造成了一个多元文化交流空间,取名“红筑”,希望能成为社区的网红打卡点。

“我们希望通过商业公共化运营模式为社区赋能,实现从政府输血到自我造血。”陈茗介绍

记者 薛曹盛 通讯员 周金涵 凌沪琼

的“透·明”项目效果图因其绚丽的色彩让人眼前一亮,各类功能一应俱全,比如设置了儿童娱乐区、露天观影区、流动摆摊区、泡泡露营区、公共交流区等。“未来这里既是社区居民的第二个家,也是社区未来的商业营地,有流量,还有‘留量’。”

13个设计方案各不相同,侧重围绕社区文化、艺术展览、休闲运动、都市农业和可食地景、儿童友好、弹性使用、全龄友好、社区商业等方面,进行多元设计主题的深度挖掘和打造,为打造兼具功能性与美观性的社区屋顶空间提供了丰富的创意构思。后续,社区将挑选最优方案落地,让美好的设计构想真正变为现实。

#### 结婚启事

新郎蔡场与新娘石云竹于2024年12月27日正式结为夫妇。

特此登报,敬告亲友,亦作留念。

喜结良缘 同喜同贺

## 宁波银行专栏

# 宁银理财成立五周年:同行共进,同心共赢

2024年12月25日,宁波银行全资产理财子公司——宁银理财有限责任公司(以下简称“宁银理财”)迎来开业五周年。五年来,宁银理财始终秉持“受人之托,代客理财”的初心,与理财投资者同行共进,与合作伙伴同心共赢,持续用专业创造价值。

宁银理财以国家政策为指引,着力提升服务实体经济质效。公司灵活运用债券类、权益类、项目类资产等多种投资方式,围绕促进产业转型、能源结构升级、物流供应链畅通,加大对专精特新企业、绿色产业、交通运输等领域的投资。公司积极布局区域特色型、主题型产品,陆续推出国企红利、沪港深、智能制造等多种主题策略产

品,不断为实体经济提供金融“活水”。

宁银理财以投研能力为核心,落实理财业务惠民性。公司巩固发扬在固定收益领域积累的优势,以可靠的信用分析研究体系和丰富的核心-卫星固收投资策略,满足客户中低风险投资需求。公司多资产团队、权益团队和跨境团队发挥不同大类资产的相对优势,为客户提供进阶的理财选择。在波动的市场环境中,公司传统固收类产品业绩保持高达标率,低波短持产品严控回撤,满足了客户稳健投资的主要需求;含权益产品、挂钩型产品表现优良,为投资者带来良好的进阶投资体验。

宁银理财以客户需求为导向,发挥理

财产品的普适性。在募资端,不断扩大理财资金来源,通过现金管理类和“欣、享、沁、赢、耀”五条产品主线,形成覆盖不同风险收益需求、投资策略的净值型产品体系;通过降低门槛,持续促进普惠理财进入寻常百姓家,形成包含现金管理类、固收类、固收增强类、混合类、权益类产品等在内的全产品线布局,满足客户差异化的风险收益需求。

宁银理财以产品服务为载体,不断增强理财服务便利性。为方便投资者申购赎回并合理地安排申赎周期,公司在常态化供应封闭式产品的同时,布局了短持、日开、定开、定申定赎等多种形态开放式产品,并创

新完成目标盈、日申季赎、客户周期型等新形态产品落地,为客户提供更为灵活的产品申赎计划与投资周期安排。在产品功能上,公司开发上线直销APP,打破银行间壁垒,理财更加便捷。在产品展示上,公司协助主要代销渠道上线了理财产品业绩比较基准测算依据、产品特点、业绩走势等产品信息展示功能,帮助客户降低了决策难度,持续优化客户理财购买体验。

截至2024年11月末,宁银理财团队人员规模超210人,产品管理规模超4700亿元,纳税总额近21亿元,荣获“卓越成长力银行理财子公司”等多个荣誉奖项。

